

***Das Internationale Olympische Komitee –
Handlungsstrukturen, Entscheidungsverhalten und
mögliche Reformoptionen.***

***Eine Untersuchung auf Grundlage der Neuen Politischen
Ökonomie***

Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades

doctor philosophiae (Dr. phil.)

vorgelegt des Rat der Fakultät für Sozial- und Verhaltenswissenschaften

der Friedrich-Schiller-Universität Jena

von Diplom-Volkswirt Hannes Christian Hofmeister

geboren am 11. Oktober 1974 in Hof

Gutachter

1. Prof. Dr. Frank Daumann

2. Prof. Dr. Wolfgang Seufert

Tag des Kolloquiums: 22.11.2006

**Das Internationale Olympische Komitee – Handlungsstrukturen,
Entscheidungsverhalten und mögliche Reformoptionen.
Eine Untersuchung auf Grundlage der Neuen Politischen Ökonomie**

	Seite
Inhaltsverzeichnis	I
Abbildungsverzeichnis	VIII
Abkürzungsverzeichnis	IX
 1. Problemstellung und Vorgehensweise	 1
 2. Methodische Grundlagen	 4
2.1. Zur Notwendigkeit methodischer Überlegungen	4
2.2. Erfahrungswissenschaftliches Verständnis der Ökonomie	5
2.3. Erklärungsansatz: Methodologischer Individualismus	7
2.4. Prozess der wissenschaftlichen Erkenntnisgewinnung: Induktion versus Deduktion	 9
2.5. Deduktive Methode der Nachprüfung	11
2.5.1. Theoriebildung und sozialwissenschaftliche Spezifika	11
2.5.2. Ableitung einer kausalen Erklärung als Kernstück der deduktiven Nachprüfungsmethode	 12
2.5.2.1. Formale Grundstruktur der deduktiv-nomologischen Erklärung	13
2.5.2.2. Situationslogischer Ansatz	15
2.5.2.2.1. Elemente des situationslogischen Ansatzes	15
2.5.2.2.2. Zur Kritik am situationslogischen Ansatz	17
2.5.2.3. Erklärung und Prognose	18
2.5.2.4. Erklärung im Detail versus Erklärung im Prinzip	20
2.5.3. Prüfung des Erklärungsgehalts durch Konfrontation von theoretischer Erklärung und empirischer Beobachtung	 21
2.5.3.1. Zum Problem der Beobachtung in den Sozialwissenschaften	21
2.5.3.2. Möglichkeiten einer Identifikation wissenschaftlichen Erkenntnisgewinns	23

II

2.5.3.2.1. Verifikation einer Theorie	23
2.5.3.2.2. Falsifikation einer Theorie	24
2.5.3.2.3. Eingenommene Position: Erklärungskraft als Beurteilungskriterium	25
2.5.3.2.4. Eingeschränkte Überprüfbarkeit der Erklärungskraft aufgrund der Charakteristika des Untersuchungsobjekts IOC	27
3. Ausgewählte Elemente der Neuen Politischen Ökonomie und der Neuen Institutionenökonomie zur theoretischen Verortung der Arbeit	30
3.1. Homo oeconomicus als Modell individuellen Verhaltens	30
3.1.1. Elemente des ökonomischen Verhaltensmodells	31
3.1.2. Mögliche Konkretisierungen des Rationalitätsbegriffs	35
3.1.3. Formulierung einer geeigneten Rationalitätsvorstellung	36
3.2. Elemente der Neuen Politischen Ökonomie als erklärende Theorie	37
3.2.1. Grundgedanke der Neuen Politischen Ökonomie	38
3.2.2. Zum Anwendungsbereich der Neuen Politischen Ökonomie	39
3.2.3. Institutionenökonomische Fundierung der Neuen Politischen Ökonomie	39
3.2.3.1. Zum Begriff der Institution	41
3.2.3.2. Institutionen als Bestimmungsfaktoren individuellen Verhaltens	42
3.2.3.3. Gestaltung von Institutionen als technologisches Potential der Neuen Institutionenökonomie	43
3.2.3.4. Principal und Agent – Allgemeines Muster der Akteursbeziehungen in der Neuen Politischen Ökonomie	45
3.2.3.4.1. Grundmodell der Principal-Agent-Beziehung	47
3.2.3.4.2. Phänomenologie der Principal-Agent-Beziehungen	47
3.2.3.4.3. Asymmetrische Information als Problem der Principal-Agent-Beziehung	50
3.2.3.4.3.1. Ex ante: Qualitätsunsicherheit	50
3.2.3.4.3.2. Ex post: Verhaltensunsicherheit	51
3.2.3.4.4. Lösungsmöglichkeiten für die Principal-Agent-Problematik	52

III

3.2.3.4.4.1. Ex ante: Reduktion der Qualitätsunsicherheit	52
3.2.3.4.4.2. Ex post: Verhaltenssteuerung	53
3.2.3.4.5. Sanktionsfreie Handlungsspielräume als konstitutives Merkmal der Principal-Agent-Beziehung	55
3.2.4. Kollektive Entscheidungsprozesse als Anwendungsgebiet der Neuen Politischen Ökonomie	55
3.2.4.1. Von der individuellen zur kollektiven Entscheidung	56
3.2.4.2. Kollektive Entscheidungen als Mehrheitsentscheidungen	58
3.2.4.3. Direkte versus indirekte Demokratie	60
3.2.4.4. Der idealtypische Entscheidungsprozess in der indirekten Demokratie	61
3.2.4.5. Die Korporation als Analogon zur indirekten Demokratie auf gesamtgesellschaftlicher Ebene	62
3.2.4.6. Neue Politische Ökonomie indirekt demokratischer Entscheidungsprozesse	66
3.2.4.6.1. Demokratie als Wettbewerb um Stimmen	67
3.2.4.6.2. Verhaltensweisen der am indirekt demokratischen Entscheidungsprozess beteiligten Akteure	68
3.2.4.6.2.1. Politische Unternehmer als Anbieter kollektiver Leistungen	68
3.2.4.6.2.2. Abstimmungsberechtigte als Nachfrager kollektiver Leistungen	71
3.2.4.6.2.3. Bürokratische Akteure als Ausführende kollektiver Entscheidungen	73
3.2.4.6.3. Institutionelle Beschränkungen des Wettbewerbs um Wählerstimmen	75
3.2.4.6.4. Sanktionsfreie Handlungsspielräume der Gewählten als Folge der institutionellen Beschränkungen des Wettbewerbs um Wählerstimmen	76
3.2.4.6.5. Auswirkungen der diskretionären Entscheidungsspielräume auf den kollektiven Willensbildungsprozess und dessen Ergebnisse	77

3.2.4.6.5.1. Wettbewerbsbeschränkende Strategien der gewählten Vertreter	78
3.2.4.6.5.2. Absprachen mit einzelnen Wählergrup- pen	80
3.2.5. Möglichkeiten für eine Reform indirekt demokratischer Entscheidungs- prozesse	82
3.2.5.1. Besonderheiten der Principal-Agent-Beziehung zwischen Wäh- lern und Gewählten	82
3.2.5.2. Zur Eignung der traditionellen Vorschläge der Principal- Agent-Theorie	84
3.2.5.3. Vorschläge unter Berücksichtigung der Spezifika des indirekt demokratischen Entscheidungsprozesses	86
4. Das IOC als Institution im Weltsport	90
4.1. Die Olympische Charta als institutionelle Grundlage des IOC	90
4.2. Ideologische Fundierung und Ziele des Olympismus	91
4.3. Zum Selbstverständnis des IOC	93
4.4. Zum rechtlichen Status des IOC	95
4.5. Zur Rolle der Internationalen Fachverbände (IFs) und Nationalen Olympi- schen Komitees (NOKs) in der Olympischen Bewegung	97
4.5.1. Internationale Fachverbände (IFs)	99
4.5.2. Nationale Olympische Komitees (NOKs)	101
4.6. Das IOC als zentrale Entscheidungsinstanz der Olympischen Bewegung	104
4.6.1. Handlungsfelder des IOC	104
4.6.1.1. Das IOC selbst und die Olympische Bewegung betreffende Kompetenzen	105
4.6.1.2. Die Olympischen Spiele und damit zusammenhängende Rechte betreffende Kompetenzen	106
4.6.2. Organisationsstruktur des IOC	107
4.6.2.1. Organe des IOC	108
4.6.2.1.1. Session	108
4.6.2.1.2. Exekutivkomitee	109
4.6.2.1.3. Präsident	110

4.6.2.2. Kommissionen	110
4.6.2.3. Administration	114
4.6.2.4. Zwischenfazit: Aufbau und Entscheidungsgefüge des IOC	114
4.7. Entscheidungsprozesse im IOC	115
4.7.1. Entscheidungsverfahren	116
4.7.2. Bestimmungen zum Mitgliedschaftsstatus	117
4.7.2.1. Rechte und Pflichten der IOC-Mitgliedschaft	118
4.7.2.2. Erlangung der IOC-Mitgliedschaft	118
4.7.2.3. Beendigung der IOC-Mitgliedschaft	120
4.7.3. Verfahren zur Vergabe Olympischer Spiele	121
4.7.4. Festlegung der Grenzen des Olympischen Sports	124
4.7.4.1. Einordnung des Sportgeschehens in die Terminologie der Olympischen Charta	125
4.7.4.2. Entscheidungsprozesse	127
4.7.5. Institutionalisierte Entscheidungsprozesse als Ansatzpunkt für Reformen des IOC	128
4.8. Am olympischen Geschehen beteiligte Akteursgruppen und deren Beziehung zum IOC	131
4.8.1. Athleten	132
4.8.2. Bewerber- und Ausrichterstädte	134
4.8.3. Fernsehsender	137
4.8.4. Sponsoren	139
4.9. Auswirkungen der veränderten Bedeutung der Olympischen Spiele auf das IOC	140
5. Analyse des institutionellen Handlungsrahmens der IOC-Mitglieder vor dem Hintergrund der theoretischen Verortung	143
5.1. Zur strukturellen Übereinstimmung des IOC mit demokratisch verfassten Entscheidungskollektiven	143
5.1.1. Entscheidungsverfahren	144
5.1.2. Entscheidungsträger	145
5.2. Zum Problem der Beauftragung des IOC	147
5.3. Das IOC und die Olympische Bewegung aus Sicht der Principal-Agent-Theorie	151

5.3.1. Zum Problem der Suche nach legitimen Zielen des IOC	152
5.3.2. Beurteilung der Vertretungsbeziehungen innerhalb der Olympischen Bewegung aus Sicht der Principal-Agent-Theorie	155
5.3.2.1. Vertretungsbeziehung zwischen der olympischen Basis und dem IOC	156
5.3.2.2. Vertretungsbeziehung zwischen den einfachen IOC-Mitgliedern und der IOC-Führung	158
5.4. Typische Verhaltensweisen der beteiligten Akteure	159
5.4.1. Akteure der olympischen Basis	160
5.4.2. IOC-Mitglieder	161
5.4.2.1. Als Principale der IOC-Führung	162
5.4.2.2. Als Agenten der olympischen Basis	162
5.4.2.3. Grenzen des Opportunismus	164
5.4.3. IOC-Führung in Gestalt des Präsidenten und der weiteren Mitglieder des Exekutivkomitees	165
5.4.4. Zwischenfazit: Institutionelles Versagen	167
5.5. Prognostizierbare Verhaltensweisen in ausgewählten Entscheidungsbereichen und deren Vergleich mit beobachtetem Verhalten der IOC-Mitglieder	168
5.5.1. Vergabe der Olympischen Spiele	170
5.5.1.1. Prognostizierbare Verhaltensweisen	170
5.5.1.2. Vergleich mit beobachtetem Verhalten	173
5.5.2. Umfang der Olympischen Bewegung und der Olympischen Spiele	176
5.5.2.1. Prognostizierbare Verhaltensweisen	177
5.5.2.2. Vergleich mit beobachtetem Verhalten	180
5.5.3. Doping-Problematik	184
5.5.3.1. Prognostizierbare Verhaltensweisen	185
5.5.3.2. Vergleich mit beobachtetem Verhalten	187
5.5.4. Zur Beurteilung des empirischen Befunds	191
5.6. Reformoptionen und Entwicklungsperspektiven für die Olympische Bewegung	194
5.6.1. Festlegung von Zielen für die Olympische Bewegung	196
5.6.2. Maßnahmen zu einer Umsetzung gegebener Zielvorstellungen in den olympischen Entscheidungsprozessen	200
5.6.2.1. Einführung einer demokratischen Vertretungsbeziehung	201

VII

5.6.2.2. Zur Notwendigkeit flankierender Maßnahmen	202
5.6.2.3. Ziel- und anreizkonforme institutionelle Gestaltung	203
5.6.2.3.1. Entlohnung der IOC-Tätigkeit	204
5.6.2.3.2. Intensivierung der Wettbewerbs um Wählerstimmen	205
5.6.2.3.3. Begrenzung der Machtfülle der Vertreter	207
5.6.2.3.4. Etablierung eines Kontrollorgans	208
5.6.2.3.5. Etablierung partizipatorischer Eingriffsmöglichkeiten	209
5.6.2.4. Zwischenfazit: Demokratisierung des IOC wenig überzeugend	210
5.6.3. Perspektiven einer Fortführung des institutionellen Status quo des IOC	210
 6. Zusammenfassung und Ausblick	 215
 Literaturverzeichnis	 219

Verzeichnis der Abbildungen und Tabellen

	Seite
Abb. 1: Gegenüberstellung von Erklärung und Prognose	19
Abb. 2: Zusammenhang zwischen formaler und ökonomischer Rationalität	34
Abb. 3: Von der Neuen Institutionenökonomie unterstellte Ursache- Wirkungs-Zusammenhänge	45
Abb. 4: Phänomenologie der Principal-Agent-Beziehungen	49
Abb. 5: Entscheidungsebenen bei indirekt demokratischer Willensbildung	65
Abb. 6: Ansätze zu einer Lösung des Principal-Agent-Problems bei der Wähler-Gewählten-Beziehung	89
Abb. 7: Ideologische Fundierung und Institutionalisierung der modernen Olympischen Idee	95
Abb. 8: Pyramidenmodell der Olympischen Bewegung	98
Abb. 9: Machtressourcen des IOC	107
Abb. 10: Kommissionen des IOC	111
Abb. 11: Organisationsstruktur und Kompetenzverteilung des IOC	115
Abb. 12: Zusammensetzung des IOC	120
Abb. 13: Verfahren zur Vergabe Olympischer Spiele	124
Abb. 14: Status der IFs aus Sicht der Olympischen Bewegung	126
Abb. 15: IOC als Gatekeeper der Olympischen Spiele	142
Abb. 16: IOC und demokratisch strukturierte Korporation im Vergleich	148
Abb. 17: Dreifache Principal-Agent-Beziehung innerhalb der Olympischen Bewegung	151
Abb. 18: Institutionelles Versagen im Bereich der Olympischen Bewegung	168
Abb. 19: Principale des IOC	197
Abb. 20: Das IOC im marktlichen Anreizsystem	214
Tab. 1: Anzahl der Sportarten und Wettbewerbe bei Olympischen Spielen im Vergleich	180

Abkürzungsverzeichnis

ANOC	Association of National Olympic Committees
ATP	Association of Tennis Professionals
CAS	Court of Arbitration for Sport
EBU	European Broadcasting Union
EPO	Erythropoetin
FIFA	Fédération Internationale de Football Association
FIS	Fédération Internationale de Ski
FN	Fußnote
GANEFO	Games of the New Emerging Forces
H. i. O.	Hervorhebung im Original
IAAF	International Association of Athletics Federations
IF	Internationaler Fachverband
IOC	Internationales Olympisches Komitee
NOK	Nationales Olympisches Komitee
o. V.	ohne Verfasser
REMM	resourceful, evaluative, maximizing man
THG	Tetrahydrogestrinon
TOP	The Olympic Partner Programme
UNESCO	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization
UNO	United Nations Organization
WADA	World Anti-Doping Agency

1. Problemstellung und Vorgehensweise

In den vergangenen Jahren wurden Mitglieder des Internationalen Olympischen Komitees (IOC), deren Entscheidungen und Verhalten immer wieder zum Gegenstand teils heftiger Kritik, insbesondere von journalistischer Seite. Die in diversen Publikationen insbesondere im Zusammenhang mit der Vergabe der Olympischen Winterspiele des Jahres 2002 an Salt Lake City geäußerten Vorwürfe reichen von selbstherrlicher Amtsführung und Amtsmissbrauch über Korruption bis hin zur Beteiligung an mafiösen Strukturen.¹ Auch im Vorfeld der Olympischen Spiele von Athen wurden wieder Korruptionsvorwürfe laut und führten zur Suspendierung eines Mitglieds durch das Exekutivkomitee des IOC.²

In den meisten Veröffentlichungen wird die Kritik dabei vor allem an Personen festgemacht, insbesondere etwa am ehemaligen IOC-Präsidenten Samaranch. Teilweise klingt jedoch auch an, dass die Entscheidungsstrukturen innerhalb des IOC für die negativ bewerteten Entwicklungen mitverantwortlich sein könnten. In der vorliegenden Arbeit sollen diese Strukturen, d. h. der institutionelle Rahmen des IOC, in den Mittelpunkt der Betrachtungen rücken. Dieser Herangehensweise liegt die Auffassung der Neuen Institutionenökonomie zugrunde, nach der institutionelle Gegebenheiten als verantwortlich für die Ergebnisse der Interaktion der Individuen angesehen werden.

Beim IOC handelt es sich um eine Institution mit weitreichenden und exklusiven Entscheidungsbefugnissen für den gesamten Bereich der Olympischen Spiele, dessen ökonomische Bedeutung in den letzten beiden Jahrzehnten erheblich zugenommen hat. Trotzdem wurde das IOC außerhalb des sportwissenschaftlichen Bereichs im Schrifttum bislang kaum gewürdigt; eine Beschäftigung mit dieser Institution erscheint daher vielversprechend.

Die Entscheidungsträger des IOC agieren in einem ökonomischen Umfeld und sehen sich bei ihren Handlungen mit Knappheitsproblemen konfrontiert. In der vorliegenden Arbeit wird daher eine ökonomische Perspektive eingenommen. Weil es sich beim IOC um ein demokratisch strukturiertes Kollektiv handelt, soll die Untersuchung innerhalb des theoretischen Analyserahmens der Neuen Politischen Ökonomie erfolgen.

Die Problemstellung der vorliegenden Abhandlung besteht in der Beantwortung der folgenden beiden Fragen:

¹ Vgl. zu diesen Vorwürfen z. B. die Abhandlungen von Simson/Jennings (1992), Kistner/Weinreich (2000), hier S. 18, und Ullrich (1999). Vgl. auch Rittberger/Boekle (1996), S. 183.

² Es handelte sich dabei um das bulgarische IOC-Mitglied Iwan Slawkow. Außerdem wurde das wegen Korruption in seinem Heimatland rechtskräftig verurteilte indonesische Mitglied Bob Hasan durch Beschluss der IOC-Session ausgeschlossen, siehe Waldbröl (2004b), S. 26, und o. V. (2004c), S. 28.

- Inwiefern kann mit Hilfe der Neuen Politischen Ökonomie das Entscheidungsverhalten des IOC analysiert und auf Basis dieses Theoriegebäudes erklärt werden?
- Wie können Entscheidungsprozesse des IOC aus Sicht der Neuen Politischen Ökonomie reformiert werden, um zu sachgerechteren Entscheidungen zu kommen?

Zur Bearbeitung dieser Fragestellungen wird wie folgt vorgegangen: Im zweiten Kapitel soll zunächst die Forschungsmethodik, die der Abhandlung zugrunde liegt, aufgezeigt und die Entscheidung für das gewählte methodische Vorgehen begründet werden.

Das dritte Kapitel dient der Darstellung des relevanten ökonomischen Instrumentariums, das die theoretische Basis der Arbeit bilden soll. Ausgehend von der ökonomischen Sichtweise menschlichen Verhaltens sollen Interaktions- und Koordinationsprobleme in Entscheidungskollektiven mit Hilfe ausgewählter Bereiche der beiden Theoriekomplexe Neue Institutionenökonomie und Neue Politische Ökonomie analysierbar gemacht werden.³

Das vierte Kapitel ist der Darstellung des institutionellen Rahmens und der Personengruppen im Umfeld des IOC gewidmet. Damit werden die situativen Gegebenheiten aufgezeigt, die die Handlungsgrundlage der Entscheidungsträger des IOC bilden.

Im fünften Kapitel erfolgt dann eine Synthese aus theoretischer Basis und institutionellen Rahmenbedingungen des IOC. Gemäß der gewählten Forschungsmethodik soll es darum gehen, aus einer allgemeinen Handlungstheorie und einem gegebenen Handlungsrahmen typische Handlungsmuster der beteiligten Akteure deduktiv abzuleiten. Diese prognostizierten Handlungsmuster werden anschließend einer Überprüfung unterzogen, indem sie mit beobachteten Verhaltensweisen von Akteuren des IOC verglichen werden. Im Mittelpunkt der Betrachtungen stehen dabei drei Bereiche, die die Qualität des Produkts „Olympische Spiele“ maßgeblich abbilden: Das System der Vergabe Olympischer Spiele und die damit in engem Zusammenhang stehende Korruptionsproblematik, die Aufnahme neuer Sportarten in die Olympische Bewegung bzw. die Zusammenstellung des Olympischen Programms, sowie das – bei den Olympischen Spielen von Athen in bisher

³ Zur Diskussion um die Frage, in welchem Verhältnis diese beiden Theoriekomplexe zueinander stehen, siehe unten Abschnitt 3.2.3.

nicht gekanntem Ausmaß zu Tage getretene⁴ – Problem des Dopings. Ziel dieser Überprüfung ist es festzustellen, inwieweit theoretisch abgeleitete und tatsächlich beobachtete Verhaltensweisen übereinstimmen, d. h. zu untersuchen, ob die gewählte theoretische Basis einen hinreichend großen Erklärungsbeitrag für das Verhalten der Akteure des IOC leisten kann.

Die Erkenntnis, dass typische Handlungsmuster von Entscheidungsträgern des IOC mit Hilfe der ausgewählten Theoriebausteine erklärt werden können, erlaubt es, Prognosen darüber zu erstellen, wie sich das Verhalten der Akteure beeinflussen lässt, wenn durch eine Variation der institutionellen Gegebenheiten ihr Handlungsrahmen geändert wird. Dieses technologische Potential der Theorie wird im letzten Teil des fünften Kapitels genutzt, um Möglichkeiten für eine Reform des IOC aufzuzeigen. Nach einer Diskussion alternativer Zielsetzungen für die Arbeit des IOC gilt es, institutionelle Arrangements zu entwerfen, die eine bessere Umsetzung vorgegebener Ziele in den olympischen Entscheidungsprozessen erwarten lassen. Daran anschließend werden unter Beachtung der identifizierten Handlungsrestriktionen der Mitglieder Perspektiven für die zukünftige Arbeit des IOC aufgezeigt, wenn auf die Implementierung von institutionellen Reformen verzichtet wird.

Die Arbeit schließt mit einer Zusammenfassung der angestellten Überlegungen und einem Ausblick auf die weitere Entwicklung der Olympischen Bewegung.

⁴ Siehe Waldbröl (2004e), S. 1, und Waldbröl (2004d), S. 30.

2. Methodische Grundlagen

Wissenschaft kann als geordnetes Sichaneignen des Sinngehalts von erfahrenen Sachverhalten mit dem Ziel der Wahrheitsfindung bezeichnet werden.⁵ Wissenschaftliches Arbeiten bedarf demzufolge bestimmter Ordnungsprinzipien im Sinne von Regeln, die ein strukturiertes und nachvollziehbares Vorgehen gewährleisten sollen.⁶ Die Methodologie als Theorie der wissenschaftlichen Erkenntnis zeigt hierzu als Metatheorie⁷ alternative Vorgehensweisen zur wissenschaftlichen Erkenntnisgewinnung auf.⁸

2.1. Zur Notwendigkeit methodischer Überlegungen

Der Stellenwert und damit auch die Notwendigkeit wissenschaftstheoretischer Vorüberlegungen im Rahmen ökonomischer Forschungsarbeit ist in der Literatur umstritten. Während einige Autoren eine – wenn auch „ökonomische“ – Beschäftigung mit Methodenfragen für angezeigt halten,⁹ lehnen andere dies als nicht nutzbringend oder sogar kontraproduktiv ab.¹⁰ Angesichts dieser kontroversen Standpunkte bedarf die Darstellung der im Rahmen der vorliegenden Arbeit angestrebten methodischen Vorgehensweise einer Begründung.

Methodologische Konventionen können als Regeln, nach denen wissenschaftliche Betätigung ablaufen soll, angesehen werden.¹¹ Die Entscheidung zugunsten eines bestimmten Regelwerks, d. h. einer bestimmten Forschungsmethodik, beeinflusst dabei nicht nur die Ergebnisse, sondern legt auch weitgehend die Vorgehensweise einer wissenschaftlichen Abhandlung fest.¹² Eine Offenlegung der eingenommenen methodischen Position erscheint daher unumgänglich und dient der Nachvollziehbarkeit und Kritisierbarkeit der gewählten Vorgehensweise. Darüber hinaus kann erst durch die Auseinandersetzung mit alternativen wissenschaftsphilosophischen Ansätzen eine

⁵ Vgl. Brinkmann (1997), S. 3, Czayka (2000), S. 68, und Schmidt (1978), S. 159.

⁶ Vgl. Homann/Suchanek (2000), S. 392, und Brinkmann (1997), S. 4.

⁷ Vgl. Popper (1982), S. 31, und Homann/Suchanek (2000), S. 391.

⁸ Nach Gutenberg handelt es sich bei der Methodik um „den versachlichten, gedanklich objektivierten, auf andere Personen übertragbaren und von ihnen – wenigstens grundsätzlich – reproduzierbaren Gang der Gewinnung wissenschaftlicher Einsichten, also [um] ... das Ablösbare an dem ... individuellen Akt des Erkenntnisprozesses“, Gutenberg (2000), S. 23.

⁹ Vgl. Herder-Dorneich (1974), S. 272f. und 279, Rothschild (1988), S. 107, und Samuelson (1965), S. 1164, der in Bezug auf die Diskussion von Methodenfragen konstatiert: „[It] is an activity, where the law of diminishing returns holds in the most virulent form.“

¹⁰ Vgl. Eucken (1989), S. IX, Harrod (1938), S. 385, und Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 19f.

¹¹ Vgl. Popper (1982), S. 22, und Albert (1980), S. 126.

¹² Vgl. Christl (2001), S. 6.

fundierte Entscheidung zugunsten einer bestimmten Forschungsmethodik getroffen werden.¹³

Nicht unbeachtet bleiben darf jedoch, dass Methodenfragen nicht wahrheitsfähig sind.¹⁴ Die Angemessenheit einer forschungslogischen Herangehensweise für eine gegebene Problemstellung kann daher nicht letztgültig geklärt werden, weshalb einer Evaluation verschiedener methodischer Ansätze nur geringer Erkenntniswert zugestanden werden kann. Im Folgenden wird daher ein zielorientiertes Vorgehen angestrebt, das der Erarbeitung einer der Problemstellung angemessenen Methodik dienen soll. Dazu werden zunächst die eingenommene wissenschaftstheoretische Grundposition und darauf aufbauend das gewählte methodische Vorgehen zur Erkenntnisgewinnung dargestellt und begründet.

2.2. Erfahrungswissenschaftliches Verständnis der Ökonomie

Erkenntnisobjekt der empirischen Wissenschaften sind durch Beobachtung wahrnehmbare Phänomene der Erfahrungswelt.¹⁵ Innerhalb der empirischen Wissenschaften bilden das Verhalten von Menschen und ihre Interaktionen den Gegenstandsbereich der Sozialwissenschaften, zu denen auch die Ökonomie gehört.¹⁶ Hinsichtlich des Zwecks ökonomischer Theorien existieren mit der instrumentalistischen¹⁷ und der erfahrungswissenschaftlichen Sichtweise zwei gegensätzliche Standpunkte. Eine Entscheidung zugunsten einer der beiden Auffassungen erscheint im Hinblick auf die zu wählende methodische Vorgehensweise notwendig.¹⁸

Nach instrumentalistischer Lesart ist es Aufgabe empirischer Wissenschaften, zutreffende Prognosen zu erstellen.¹⁹ Der Wert einer empirischen Theorie wird folgerichtig ausschließlich vom Realitätsbezug ihrer Prognosen bestimmt;²⁰ bei der Theoriebildung können reale Gegebenheiten dagegen unberücksichtigt bleiben.²¹

¹³ Vgl. Chmielewicz (1994), S. 6, und Czayka (2000), S. 66. Damit wird hier der Auffassung von Harrod widersprochen, nach der die praktische Anwendung einer gewählten Methodik eine fehlende Begründung für ihre Wahl ersetzen kann, vgl. dazu Harrod (1938), S. 385.

¹⁴ Vgl. Albert (1980), 126.

¹⁵ Vgl. Fülbiel (2004), S. 266. Zur Phänomenologie der Wissenschaften vgl. z. B. Jöhr (1979), S. 26f., und Czayka (2000), S. 67.

¹⁶ Vgl. Brinkmann (1997), S. 4.

¹⁷ Zum Instrumentalismusbegriff vgl. Arni (1989), S. 121ff.

¹⁸ Die Beantwortung der Frage nach dem Zweck wissenschaftlicher Theorien bestimmt weitgehend die methodische Vorgehensweise und bedarf daher vorrangig der Klärung, vgl. Albert (1980), S. 126.

¹⁹ Vgl. Friedman (1974), S. 7 und 15, der als Hauptvertreter des instrumentalistischen Wissenschaftsverständnisses angesehen werden kann.

²⁰ Vgl. Friedman (1974), S. 8f.

²¹ Vgl. Friedman (1974), S. 14, und Czayka (2000), S. 144.

Aus erfahrungswissenschaftlicher Sicht ist es dagegen primäres Ziel der empirischen Wissenschaften, Erklärungen für beobachtbare Phänomene der Realität zu liefern.²² Das Erkenntnisinteresse richtet sich dabei insbesondere auf menschliches Verhalten.²³ Zur Generierung einer Erklärung wird versucht, auf theoretischer Basis Gesetzmäßigkeiten zu entdecken, die für reales Geschehen maßgeblich sind.²⁴ Folgerichtig erscheint bei der Theoriebildung eine konsequente Orientierung an der Erfahrungswelt angebracht.²⁵ Gelingt eine kausale Erklärung der interessierenden Sachverhalte, können darauf aufbauend auch Prognosen über zu erwartendes individuelles Verhalten abgeleitet werden. In einem weiteren Schritt lassen sich mit Hilfe von Theorien, die prognostischen Gehalt haben, auch Eingriffe zur Gestaltung der sozialen Welt ableiten und deren potentielle Folgen abschätzen. Erfahrungswissenschaftliche Theorien besitzen demnach Erklärungs-, Prognose- und technologisches Potential.²⁶

Die Entscheidung, für die vorliegende Arbeit auf den erfahrungswissenschaftlichen Ansatz zurückzugreifen, erscheint aus zwei Gründen angebracht. Zum einen wird eine ausschließliche Berücksichtigung des prognostischen Erfolgs von Theorien einer wichtigen Zielsetzung der Arbeit, eine schlüssige Erklärung für das Verhalten der Akteure im IOC zu liefern, nicht gerecht.²⁷ Weiterhin ist am instrumentalistischen Ansatz zu kritisieren, dass er der Realitätsnähe der Annahmen, die Theorien zugrunde liegen, keine Bedeutung als Qualitätskriterium beimisst.²⁸ Unterbleibt aber eine Berücksichtigung empirischer Gegebenheiten im sozialwissenschaftlichen Modell, wird auch das oben als konstitutiv für wissenschaftliches Arbeiten angesehene Ziel der Annäherung an die Wahrheit²⁹ vernachlässigt.

²² Vgl. Popper (1997b), S. 144, Albert (1998), S. 60f., und Richter (1971), S. 188. Als Voraussetzung einer Erklärung realer Phänomene kann deren möglichst zutreffende Beschreibung angesehen werden, vgl. Czayka (2000), S. 74f.

²³ Vgl. Albert (1980), S. 126f. Nach Popper und v. Hayek bedürfen vor allem ungewollte soziale Folgen absichtsvollen individuellen Handelns einer Erklärung, vgl. dazu Popper (1976), S. 120, und v. Hayek (1979), S. 28.

²⁴ Vgl. Albert (1998), S. 60.

²⁵ Vgl. Albert (1980), S. 127, und Daumann (1993), S. 5.

²⁶ Vgl. Czayka (2000), S. 124 und 131.

²⁷ Vgl. zum instrumentalistischen Ansatz kritisch Popper (1997b), S. 147, und Vanberg (1998), S. 399.

²⁸ Vgl. Friedman, (1974), S. 14. Hinsichtlich der Notwendigkeit realitätsnaher Annahmen in ökonomischen Theorien bestehen in der Literatur kontroverse Auffassungen, vgl. dazu zusammenfassend Tietzel (1981a), S. 237ff., und Arni (1989), S. 137ff.

²⁹ Vgl. Abschnitt 2.

2.3. Erklärungsansatz: Methodologischer Individualismus

Sollen Erklärungen für soziale Erscheinungen gefunden werden, muss zunächst über den methodologischen Status von Individuen und sozialen Entitäten entschieden werden, d. h., es muss festgelegt werden, welche von beiden Ausgangspunkt von Erklärungen bilden sollen. Hierzu existieren zwei gegensätzliche Positionen, die sich schlaglichtartig mit den antagonistischen Termini methodologischer Individualismus und methodologischer Holismus³⁰ beschreiben lassen. Die Ableitung eines geeigneten Erklärungsansatzes für diese Arbeit soll in Relation zu diesen beiden Extrempositionen erfolgen.

Die Kernaussage des methodologischen Individualismus lässt sich wie folgt wiedergeben:³¹ Es gibt „keinen anderen Weg zum Verständnis der sozialen Erscheinungen als über das Verständnis des Handelns des Einzelnen“³². Genau das verneint der methodologische Holismus: Die „Gruppe denkt, fühlt und handelt ganz anders, als es ihre Glieder tun würden, wären sie isoliert.“³³ Nach dieser Auffassung haben soziale Tatbestände wie z. B. Entscheidungskollektive emergente Eigenschaften, das Ganze umfasst also mehr als die Summe seiner Teile.³⁴

Eine grundsätzliche Entscheidung zugunsten des individualistischen Ansatzes erscheint zunächst deshalb gerechtfertigt, weil nur Individuen eine Handlungseinheit darstellen können; „jedes Handeln ist individuelles Handeln“³⁵. Auch Handlungsziele können nur Individuen zugeordnet werden.³⁶ Das heißt nicht, dass Menschen isoliert voneinander agieren. Sie sind vielmehr von ihrem personellen und institutionellen Umfeld beeinflusst, das ihrem Handeln Restriktionen auferlegt.³⁷ Diese Einflüsse sollen jedoch nur als Nebenbedingung individuellen Verhaltens, nicht aber als handlungsverursachend angesehen werden, so dass einzelne Akteure in ihren Entscheidungen letztlich autonom sind.³⁸

³⁰ Der methodologische Holismus wird auch als methodologischer Kollektivismus oder methodologischer Sozialismus bezeichnet, vgl. Danto (1992), S. 322, und Agassi (1992), S. 190 FN 2.

³¹ Vgl. Schumpeter (1970), S. 90f., und Lenk (1977), S. 34.

³² V. Hayek (1976a), S. 15. Der Terminus „Verständnis“ erscheint hier insofern unglücklich gewählt, als nicht das Verstehen im Sinne der Hermeneutik, sondern die Erklärung individueller Handlungen beabsichtigt wird.

³³ Durkheim (1976), S. 188.

³⁴ Vgl. Durkheim (1976), S. 187.

³⁵ Blankart (2001), S. 10. Zur Kritik holistischer Methodik in der Sozialtheorie vgl. auch Vanberg (1975), S. 239ff., und Popper (1974a), S. 61ff.

³⁶ Vgl. Agassi (1992), S. 188, und Daumann (1999), S. 7.

³⁷ Vgl. Frey (1990), S. 4, und v. Hayek (1976a), S. 15. Diese Einflüsse lassen sich jedoch ihrerseits wieder aus dem Verhalten anderer Individuen ableiten, vgl. Agassi (1992), S. 186.

³⁸ Die Autonomiethese kann als charakteristisch für den methodologischen Individualismus angesehen werden, vgl. Daumann (1993), S. 15.

Für eine genauere Festlegung des Stellenwerts, der sozialen Tatbeständen im Folgenden zukommen soll, erscheint eine differenziertere Auseinandersetzung mit beiden Ansätzen notwendig. Dazu bietet sich an, methodologischen Individualismus und methodologischen Holismus unter ontologischen, semantischen und explanatorischen Aspekten zu beleuchten.³⁹

Aus ontologischer Sicht muss die Frage nach der Existenz sozialer Ganzheiten und nach deren Emergenz beantwortet werden. Ihre Existenz wird hier bejaht, sie sollen als beobachtbare Phänomene eingestuft werden, nicht nur als begriffliche Konstrukte.⁴⁰ Emergente Eigenschaften werden ihnen dagegen abgesprochen. Sie konstituieren damit keine höhere Seinsebene „sui generis“⁴¹, wie der methodische Holismus behauptet.⁴² Sie werden vielmehr vollständig als das Ergebnis individuellen Handelns angesehen und sind damit auch in ihrer Existenz abhängig von Individuen und deren Eigenschaften.⁴³

Für die Untersuchung von zentraler Bedeutung dürfte vor allem der erklärungs-theoretische Aspekt sein. Hierbei geht es um die Beantwortung der Frage, ob sozialen Entitäten Erklärungskraft für soziale Prozesse zugestanden werden soll, wie der methodologische Holismus fordert,⁴⁴ oder ob es genügt, zur Erklärung kollektiver Phänomene ausschließlich am Individuum anzusetzen, wie individualistische Ansätze postulieren.⁴⁵ Hier soll, den ontologischen Überlegungen folgend, die individualistische Position eingenommen werden: Wenn Individuen als alleinige und autonome Handlungseinheit angesehen werden, dann darf konsequenterweise auch nur ihnen Erklärungskraft für soziale Phänomene zugestanden werden.⁴⁶ Kollektive Entscheidungen ergeben sich folglich aus aggregierten individuellen Entscheidungen.⁴⁷ Das Verhalten von Institutionen wie dem IOC ist damit nur unter Bezugnahme auf das Verhalten der Entscheidungsträger erklärbar.⁴⁸

³⁹ Vgl. zu dieser Vorgehensweise ausführlich Daumann (1993), S. 9ff. und 14ff.

⁴⁰ Vgl. ebenso Meran (1979), S. 42, Agassi (1992), S. 188, und Daumann (1999), S. 7. Diese Position ist jedoch im Schrifttum selbst unter Vertretern des methodologischen Individualismus umstritten. Eine gegensätzliche Auffassung vertritt etwa v. Hayek, der sozialen Phänomenen jegliche Existenz abspricht und sie nur als begriffliche Konstrukte ansieht, vgl. v. Hayek (1976b), S. 99f.

⁴¹ V. Hayek (1976a), S. 16.

⁴² Vgl. hierzu kritisch v. Hayek (1976a), S. 16. Überindividuellen Phänomenen eine eigene Wesenseigenschaften zuzusprechen, würde einem essentialistischen Sprachverständnis entsprechen, vgl. Chmielewicz (1994), S. 49f., sowie kritisch Popper (1974a), S. 21ff., Popper (1975a), S. 60f., und Christl (2001), S. 11f.

⁴³ Vgl. Meran (1979), S. 42, und Daumann (1999), S. 7.

⁴⁴ Vgl. Behrends (1999), S. 33.

⁴⁵ Vgl. Agassi (1992), S. 189.

⁴⁶ Vgl. Vanberg (1994), S. 1, und Agassi (1992), S. 186. Zum erklärungs-theoretischen Gehalt holistischer Ansätze vgl. kritisch Daumann (1993), S. 12f.

⁴⁷ Vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 3.

⁴⁸ Vgl. Daumann (1999), S. 7, und Dölken (1992), S. 159.

Schließlich stellt sich die Frage nach der semantischen Behandlung von Kollektivphänomenen. Hierzu erscheint es sinnvoll, Individuen mit Hilfe typischer Merkmale in Gruppen einzuteilen.⁴⁹ Diese Gruppen lassen sich so mit individuellen Prädikaten belegen und semantisch wie Individuen behandeln,⁵⁰ ohne jedoch als einheitlicher Handlungsblock angesehen zu werden. Auf diese Weise wird auch der eingenommenen ontologischen und explanatorischen Position Rechnung getragen, nach der sich soziale Tatbestände vollständig auf Individuen zurückführen lassen.

Im Rahmen dieser Arbeit besteht damit folgendes Verhältnis zwischen Individuen und soziale Ganzheiten: Letztere existieren, konstituieren aber keine eigene Seinsgegebenheit und sind ohne erklärungstheoretischen Wert. Ein Zugang zu Kollektivphänomenen ergibt sich nur über einen individualistischen Ansatz, d. h. durch eine Analyse der Handlungen einzelner Akteure.⁵¹

2.4. Prozess der wissenschaftlichen Erkenntnisgewinnung: Induktion versus Deduktion

Erklärungen für Phänomene der Realität zu finden wurde oben als Hauptaufgabe erfahrungswissenschaftlicher Forschung angesehen. Ansatzpunkt soll dabei das Verhalten von Individuen im Kontext ihrer sozialen Umwelt⁵² bilden. Darauf aufbauend stellt sich die Frage, wie eine solche Erklärung generiert werden kann, d. h., wie die Verbindung zwischen Erkenntnisobjekt und theoretischem Zusammenhang hergestellt werden soll. Voraussetzung dafür ist zunächst, ein reales Phänomen mittels einer Beobachtung korrekt zu erfassen und wiederzugeben.⁵³

Mit dem erfahrungswissenschaftlichen Verständnis sind mit der Induktion und der Deduktion zwei gegensätzliche Vorgehensweisen zur Erkenntnisgewinnung vereinbar,⁵⁴ die sich im Hinblick auf das zugrunde liegende Verhältnis zwischen empirischer Beobachtung und theoretischer Erklärung unterscheiden lassen. Beim induktiven Vorgehen

⁴⁹ Vgl. Christl (2001), S. 13. In der vorliegenden Arbeit sind dies vor allem Athleten und IOC-Mitglieder, aber auch andere gesellschaftliche Teilgruppen, die an der olympischen Bewegung direkt oder indirekt partizipieren, wie z. B. politische Unternehmer, Bürger und Sponsoren.

⁵⁰ Vgl. Meran (1979), S. 36. Eine Belegung von Gruppen mit individualistischen Prädikaten impliziert freilich nicht, dass diese als einheitlicher Handlungsblock angesehen werden.

⁵¹ Vgl. Watkins (1972), S. 338, und Agassi (1992), S. 189 und 208, der diesen Ansatz – jedoch ohne Nachweis – Popper zuschreibt.

⁵² Vgl. Ruckdäschel (2000), S. 50.

⁵³ Die Bedeutung von Beobachtungen ist charakteristisch für den Bereich der Realwissenschaften, vgl. Brinkmann (1997), S. 4.

⁵⁴ Den Kulminationspunkt des Gegensatzes zwischen beiden Erkenntnismethoden bildete der Methodenstreit zwischen Historischer Schule und Grenznutzenschule, vgl. Pheby (1988), S. 10f.

wird versucht, aus einer Reihe von Beobachtungen der Realität theoretische Gesetzmäßigkeiten abzuleiten.⁵⁵ Empirische Tatsachen haben in diesem Fall theoriebegründende Funktion: Aus einer endlichen Anzahl gemachter Beobachtungen wird induktiv auf eine allgemeingültige Aussage geschlossen.⁵⁶ Ein solches Vorgehen kann auch als „Kübeltheorie des menschlichen Geistes“⁵⁷ bezeichnet werden. Zunächst ungerichtet gemachte Wahrnehmungen werden wie in einem Kübel gesammelt und auf gemeinsame Muster hin untersucht. Von diesen wird angenommen, dass sie allgemeine Geltung besitzen, d. h. in allen denkbaren Fällen zu beobachten wären.⁵⁸ Gemachte Erfahrungen werden so „transzendiert“.⁵⁹

Induktives Schließen erscheint zunächst naheliegend im Bereich der Realwissenschaften und findet breite Anwendung etwa in der empirischen Wirtschaftsforschung.⁶⁰ Trotzdem lassen sich bei dieser Art der Theoriebildung schwerwiegende Mängel diagnostizieren: So ist zum einen zu kritisieren, dass die Zulässigkeit von Generalisierungen empirischer Sachverhalte zu allgemeingültigen Aussagen ein logisches Problem aufwirft. Ein empirisch festgestellter Zusammenhang besteht nur dann auch in allen denkbaren Fällen, wenn er kausal zwingend ist. Dies lässt sich jedoch durch endliche Beobachtungsreihen keineswegs sicherstellen, weil festgestellte Übereinstimmungen rein zufällig sein können.⁶¹ Der Nachweis einer allgemeingültigen Gesetzmäßigkeit ließe sich nur erbringen, wenn ein Induktionsprinzip existieren würde, das festlegt, wann induktives Schließen zulässig sein soll.⁶² Ein solches Prinzip wäre aber wiederum nicht aus empirischen Zusammenhängen ableitbar.⁶³ Es hätte vielmehr apriorischen Charakter, d. h. seine Gültigkeit wäre unabhängig von der Erfahrungswelt sichergestellt.⁶⁴ Dies würde jedoch die Grenzen zwischen Erfahrungswissenschaft und Metaphysik verschwimmen lassen,⁶⁵ weshalb die induktive Methodik im Rahmen der vorliegenden Arbeit verworfen werden soll.

⁵⁵ Vgl. Ruckdäschel (2000), S. 25.

⁵⁶ Zur induktiven Methodik vgl. Pheby (1988), S. 1ff., und Schlick (1979), S. 428ff.

⁵⁷ Popper (1997a), S. 89.

⁵⁸ Entscheidende Bedeutung kommt dabei der menschlichen Vernunft zu, die Wahrnehmungen klassifizieren und verarbeiten muss, um dahinter stehende Gesetzmäßigkeiten zu entdecken, vgl. dazu Popper (1973c), S. 369f., und Popper (1997a), S. 91.

⁵⁹ Popper (1997a), S. 85. Popper verwendet hier eine Formulierung von Born. Vgl. auch Pheby (1988), S. 2.

⁶⁰ Dabei werden Prognosen durch Extrapolation historischer Daten erstellt, vgl. Czayka (2000), S. 131. Vgl. auch Brinkmann (1997), S. 88.

⁶¹ Vgl. Konegen/Sondergeld (1985), S. 78ff.

⁶² Vgl. Popper (1982), S. 3f.

⁶³ Vgl. Ruckdäschel (2000), S. 29f.

⁶⁴ Vgl. Schmidt (1978), S. 32f. Zur Problematik des Induktionsprinzips vgl. insbes. Ruckdäschel (2000), S. 29ff.

⁶⁵ Zum Abgrenzungsproblem vgl. Jetzer (1987), S. 40f.

Vielversprechender erscheint es, empirischen Beobachtungen keinen theoriebegründenden Stellenwert zukommen zu lassen, sondern umgekehrt die Theorie zum Ausgangspunkt zu nehmen und daraus deduktiv abgeleitete Hypothesen mit gemachten Beobachtungen zu vergleichen. Dabei ist die Frage zu beantworten, ob die theoriebasierten Hypothesen die gemachten Beobachtungen erklären können. Diese deduktive Methodik lässt sich in Abgrenzung zur Kübeltheorie als „Scheinwerfertheorie“⁶⁶ der Erkenntnis bezeichnen. Hinsichtlich eines empirischen Zusammenhangs besteht bereits eine gewisse Vermutung in Form einer Theorie. Dieses im beobachtenden Subjekt vorhandene Bild der Realität sorgt für ein zielgerichtetes, „scheinwerferartiges“ Betrachten der Wirklichkeit, die theoriegeleitet erfasst werden soll.⁶⁷ Die angestrebte deduktive Methodik der Nachprüfung soll nachfolgend in ihren wesentlichen Grundzügen skizziert werden.

2.5. Deduktive Methodik der Nachprüfung

Soll die insbesondere auf dem Gebiet der Naturwissenschaften Verwendung findende⁶⁸ deduktive Ableitung von Hypothesen zur Erklärung empirischer Phänomene auf theoretischer Basis im Bereich der Sozialwissenschaften zur Anwendung kommen, gilt es zunächst, einige Spezifika des sozialwissenschaftlichen Untersuchungsobjekts und deren Implikationen für die Theoriebildung und –anwendung aufzuzeigen. Anschließend wird die Systematik der deduktiven Nachprüfungsmethodik dargestellt.

2.5.1. Theoriebildung und sozialwissenschaftliche Spezifika

Konstitutives Merkmal der Wissenschaften ist die Bildung von Theorien. Ihr Anspruch ist es, reales Geschehen zu erklären und Lösungsvorschläge für identifizierte Problemstellungen zu liefern.⁶⁹ Bei erfahrungswissenschaftlicher Ausrichtung findet die Theoriebildung dabei in einem Spannungsverhältnis statt: Einerseits bedürfen empirische Gegebenheiten einer angemessenen Berücksichtigung, andererseits kann aber eine vollständige Abbildung der Wirklichkeit wegen der Komplexität der Realität niemals gelingen.⁷⁰ Um diesen beiden Randbedingungen der Theoriebildung gerecht werden zu

⁶⁶ Popper (1973c), S. 375. Vgl. dazu auch Chmielewicz (1994), S. 142f.

⁶⁷ Eine Beobachtung ist in diesem Kontext keine passive Sinneswahrnehmung, sondern ein theoriegeleitetes, aktives Betrachten der Realität, vgl. Popper (1973c), S. 371ff.

⁶⁸ Vgl. Stegmüller (1979), S. 8, Chmielewicz (1994), S. 38f.

⁶⁹ Vgl. Homann/Suchanek (2000), S. 391, Albert (1998), S. 61, sowie Popper (1982), S. 31.

⁷⁰ Vgl. Christl (2001), S. 7. Vgl. dazu auch v. Hayek (1996), S. 285ff.

können, bedarf es zunächst einer Komplexitätsreduktion. Im Rahmen einer abstrahierenden Generalisierung erfolgt eine Beschränkung auf typische Elemente sozialer Prozesse und eine Abbildung derselben in einem theoretischen Konstrukt.⁷¹ Ziel ist es dabei, „größere Abschnitte des realen Geschehens unter einheitlichen Gesichtspunkten zu erfassen“⁷².

Eine weitere Schwierigkeit der sozialwissenschaftlichen Theoriebildung besteht darin, dass das menschliche Verhalten als Erkenntnisobjekt viel weniger determiniert ist als dingliche Relationen in den Naturwissenschaften.⁷³ Voraussetzung für die Konstruktion einer Theorie ist daher eine nomologische Orientierung, d. h. der Glaube an die Existenz von Gesetzmäßigkeiten im menschlichen Verhalten.⁷⁴ Diese bilden das Erkenntnisziel der Sozialwissenschaften.

Die genannten Anforderungen berücksichtigend kann nun eine Theorie als System nomologischer Aussagen konstruiert werden.⁷⁵ Dieses Konstrukt enthält zunächst nur Vermutungswissen, d. h. die Hypothese, dass sich ein gegebenes Problem⁷⁶ in der angenommenen Weise lösen lässt.⁷⁷ Die Theorie erhebt damit den Anspruch, Erklärungen und Voraussagen spezifischer Handlungsmuster zu liefern.⁷⁸ Entscheidendes Beurteilungskriterium für ein Theoriesystem ist folglich die Frage nach dessen Geltung.⁷⁹ Im Folgenden wird gezeigt, wie sich die Leistungsfähigkeit einer Theorie systematisch überprüfen lässt. Dabei gilt es zunächst, aus einem System nomologischer Hypothesen kausale Erklärungen deduktiv abzuleiten und diese in einem weiteren Schritt durch Konfrontation mit empirischen Gegebenheiten auf ihre Erklärungskraft hin zu untersuchen.

2.5.2. Ableitung einer kausalen Erklärung als Kernstück der deduktiven

Nachprüfungsmethode

Nachfolgend wird zunächst die formale Grundstruktur der logisch-deduktiven Ableitung und darauf aufbauend die sozialwissenschaftliche Anwendung dieser Methodik in Gestalt

⁷¹ Vgl. Albert (1998), S. 62. Diese Vorgehensweise geht auf v. Thürens „isolierten Staat“ zurück, vgl. dazu das Beispiel bei v. Thünen (1966), S. 11.

⁷² Albert (1998), S. 61.

⁷³ Vgl. v. Hayek (1996), S. 286.

⁷⁴ Vgl. Frey (1990), S. 10, und Richter (1971), S. 190.

⁷⁵ Vgl. Albert (1998), S. 61. Zum Theoriebegriff vgl. auch Brinkmann (1997), S. 5, und Popper (1982), S. 31.

⁷⁶ Erkenntnis beginnt nach Popper mit einem Problem, d. h. mit der „Entdeckung eines inneren Widerspruches zwischen unserem vermeintlichen Wissen und den Tatsachen“, Popper (1976), S. 104. Vgl. dazu auch Popper (1974a), S. 96, und Schlitzberger (1973), S. 15.

⁷⁷ Vgl. Popper (1973a), S. 89ff.

⁷⁸ Vgl. Aufderheide (1995), S. 45.

⁷⁹ Vgl. Popper (1982), S. 6, und Jöhr (1979), S. 241f. Die Frage nach ihrer Geltung wird auch als Begründungszusammenhang einer Theorie bezeichnet. In Abgrenzung dazu beantwortet der Entdeckungszusammenhang die Frage nach Entstehung einer Theorie, vgl. dazu Chmielewicz (1994), S. 37.

der Situationsanalyse dargestellt. Dabei gilt es insbesondere, den spezifischen Merkmalen des Erkenntnisobjekts „individuelles Verhalten“ gerecht zu werden. In einem weiteren Schritt wird dann auf Unterschiede zwischen einer Erklärung im Detail und einer Erklärung im Prinzip sowie auf die Prognose als in die Zukunft gerichtetes Pendant zur Erklärung eingegangen.

2.5.2.1. Formale Grundstruktur der deduktiv-nomologischen Erklärung

Soll die Richtigkeit einer theoriebasierten Erklärung für einen empirischen Sachverhalt überprüft werden, muss zunächst deren logische Wahrheit sichergestellt sein.⁸⁰ Die logische Wahrheit lässt sich durch das Prinzip der logischen Deduktion gewährleisten: Hierbei wird ein Vorgang durch „einen Satz, der ihn beschreibt, aus Gesetzen und Randbedingungen deduktiv“⁸¹ abgeleitet.

Formale Grundlage dieser Methodik bildet der Syllogismus, d. h. der logische Schluss von Prämissen auf eine Konklusion.⁸² Die Prämissen bilden dabei das erklärende Argument (Explanans), die Konklusion den zu erklärenden Sachverhalt (Explanandum):⁸³

allgemeingültige Aussage

gegebene Ausgangsbedingungen (Explanans)

Konklusion (Explanandum)

Die Konklusion ergibt sich dabei als logische Folgerung aus den Prämissen. Durch diesen logischen Schluss ist gewährleistet, dass sich die Konklusion in ihrem Aussagewert vollständig auf die Prämissen zurückführen lässt. Sind die Prämissen wahr, muss auch die Konklusion wahr sein, logische Wahrheit ist damit gegeben.⁸⁴

Im Bereich der Realwissenschaften findet das Prinzip des logischen Schlusses bei der Prüfung des Aussagegehalts erfahrungswissenschaftlicher Theorien in Gestalt des deduktiv-nomologischen Erklärungsschemas⁸⁵ Anwendung. Dabei wird versucht, Erklärungen für empirische Sachverhalte nach den Regeln der Logik abzuleiten. Das deduktiv-nomologische Erklärungsschema weist folgende Charakteristika auf: Das

⁸⁰ Zum Begriff der logischen Wahrheit vgl. Chmielewicz (1994), S. 91f.

⁸¹ Popper (1982), S. 31. Vgl. auch Brinkmann (1997), S. 4.

⁸² Vgl. zum logischen Schluß Pheby (1988), S. 1ff., und Homann/Suchanek (2000), S. 399f.

⁸³ Vgl. Christl (2001), S. 8, und Popper (1976), S. 118.

⁸⁴ Vgl. Pheby (1988), S. 2, und Popper (1976), S. 115f.

⁸⁵ Zum deduktiv-nomologischen Erklärungsschema vgl. insbesondere Hempel/Oppenheim (1953), S. 321ff., ferner Albert (1980), S. 126, und Czayka (2000), S. 125.

Explanans als erklärendes Argument setzt sich aus Axiomen und situativen Randbedingungen zusammen.⁸⁶ Bei den Axiomen handelt es sich um nomologische Hypothesen mit Gesetzescharakter, die einen vermuteten allgemeingültigen Zusammenhang mit Bezug zur Erfahrungswelt wiedergeben.⁸⁷ Als Allaussagen gelten diese Hypothesen räumlich und zeitlich uneingeschränkt.⁸⁸ Ein solches System allgemeingültiger Sätze wird auch als Theorie bezeichnet.⁸⁹ Die situativen Randbedingungen, auch Antecedens-Bedingungen genannt, legen einen bestimmten Anwendungsbereich für diese Theorie fest. Sie gelten nur für ein gewisses, zu erklärendes Ereignis und sind damit raum- und zeitgebunden.⁹⁰

Aus dem Explanans wird im deduktiv-nomologischen Erklärungsschema mittels eines logischen Schlusses das Explanandum abgeleitet. Bei diesem handelt es sich – im Gegensatz zu den Allaussagen des Explanans – um singuläre Sätze, die den zu erklärenden Sachverhalt beschreiben.⁹¹ Diese auch Theoreme⁹² genannten Sätze müssen an der Erfahrungswelt scheitern können. Die logische Deduktion gewährleistet, dass die als Explanandum abgeleiteten Sätze kausal aus dem Explanans folgen.⁹³ Die Sätze des Explanans bilden damit die Ursache für das Explanandum, die explizite Erklärung eines empirischen Sachverhalts entsteht damit theoriefundiert.⁹⁴

Das deduktiv-nomologische Erklärungsschema muss gewissen Adäquatheitsbedingungen genügen.⁹⁵ So wird gefordert, dass das Explanans empirischen Gehalt besitzen und mindestens eine Allaussage enthalten muss, um einen höheren Informationsgehalt aufzuweisen als das Explanandum.⁹⁶ Weiterhin darf die Theorie in sich keine logischen Widersprüche aufweisen.⁹⁷ Hinsichtlich der korrekten Formulierung der

⁸⁶ Vgl. Popper (1982), S. 32.

⁸⁷ Vgl. Popper (1982), S. 13ff., 31ff., und Pheby (1988), S. 13: „An axiom is a statement for which no proof is required.“

⁸⁸ Vgl. Czayka (2000), S. 75.

⁸⁹ Vgl. Brinkmann (1997), S. 5, und Popper (1982), S. 31.

⁹⁰ Vgl. Richter (1971), S. 190, und Stegmüller (1979), S. 7.

⁹¹ Das Explanandum enthält damit nicht den Sachverhalt an sich, sondern nur eine Beschreibung desselben, vgl. Hempel/Oppenheim (1953), S. 321.

⁹² Vgl. Albert (1980), S. 128.

⁹³ Vgl. Popper (1976), S. 117. Die logische Verknüpfung von Explanans und Explanandum ist laut Popper Voraussetzung für eine befriedigende Erklärung, vgl. Popper (1997b), S. 145.

⁹⁴ Vgl. Chmielewicz (1994), S. 152, und Popper (1976), S. 117.

⁹⁵ Zu diesen Adäquatheitsbedingungen vgl. insbesondere Hempel/Oppenheim (1953), S. 321ff.

⁹⁶ Vgl. Stegmüller (1979), S. 8, Jetzer (1987), S. 46, Opp (1976), S. 127, und Popper (1973c), S. 384. Ist diese Bedingung erfüllt, kann die Theorie unabhängig vom gegebenen Explanandum überprüft werden.

⁹⁷ Vgl. Albert (1980), S. 129, und Popper (1982), S. 7f. und 13.

Adäquatheitsbedingungen wird in der Literatur eine kontroverse Diskussion geführt, auf die hier nicht näher eingegangen werden kann.⁹⁸

Die deduktiv-nomologische Ableitung gewährleistet zunächst nur die logische Wahrheit des Explanandums. Die faktische Wahrheit⁹⁹ einer Erklärung und damit die Fähigkeit einer Theorie, Phänomene der Realität zu erklären, kann nur „durch „empirische Anwendung“ der abgeleiteten Folgerungen“¹⁰⁰ überprüft werden. Diese zweistufige Prüfung von logischer und faktischer Wahrheit entspricht dem Wissenschaftsverständnis des Kritischen Rationalismus.¹⁰¹

2.5.2.2. Situationslogischer Ansatz

Das deduktiv-nomologische Erklärungsschema kommt auch im sozialwissenschaftlichen Bereich zur Anwendung, wenn Erklärungen für individuelle Handlungen gefunden werden sollen. Dies geschieht im Rahmen des situationslogischen Ansatzes¹⁰², der auch in dieser Arbeit Grundlage der Analyse individuellen Handelns bilden soll. Der situationslogische Ansatz wird im Folgenden zunächst dargestellt, bevor in einem weiteren Schritt eine Würdigung der Kritik dieses Ansatzes vorgenommen wird.

2.5.2.2.1. Elemente des situationslogischen Ansatzes

Im Gegensatz zu den Naturwissenschaften, in denen die belebte und unbelebte Natur den Gegenstand der Betrachtungen bildet, stellt in den Sozialwissenschaften menschliches Handeln das Erkenntnisobjekt dar. Diesem fundamentalen Unterschied gilt es Rechnung zu tragen, wenn das ursprünglich für den naturwissenschaftlichen Bereich entwickelte deduktiv-nomologische Erklärungsschema bei der Erklärung individueller Handlungen zur Anwendung kommen soll.¹⁰³

⁹⁸ Vgl. hierzu insbesondere Opp (1976), S. 131ff., Albert (1980), S. 62, Popper (1982), S. 13f., und Popper (1997b), S. 146.

⁹⁹ Gemäß der Korrespondenztheorie der Wahrheit gilt: Die faktische „Wahrheit einer Aussage besteht in ihrer Übereinstimmung (oder Korrespondenz) mit der Wirklichkeit“, Tarski (1972), S. 57. Zum Begriff der faktischen Wahrheit vgl. Chmielewicz (1994), S. 94. Zur Ermittlung der faktischen Wahrheit sind hier „empirische Untersuchungen der Beschaffenheit der Realität als Kontrollinstanz“ notwendig, Chmielewicz (1994), S. 90.

¹⁰⁰ Popper (1982), S. 8

¹⁰¹ Vgl. Popper (1982), S. 7, und Jetzer (1987), S. 46.

¹⁰² Der situationslogische Ansatz geht insbesondere auf Popper zurück, vgl. etwa Popper (1997c), S. 346f., Popper (1997d), S. 350ff., und Popper (1976), S. 120f. Vgl. zum Aufbau einer sozialwissenschaftlichen Erklärung auch Tietzel (1981b), S. 132.

¹⁰³ Vgl. zur Anwendung des deduktiv-nomologischen Erklärungsschemas im Bereich der Sozialwissenschaften insbesondere Popper (1997d), S. 351ff.

Im situationslogischen Ansatz wird versucht, durch logische Deduktion eine zutreffende theoretische Erklärung für ein beobachtetes Verhalten zu finden. Eine vorgenommene Handlung, beschrieben durch die Sätze des Explanandums, soll durch die Auswahl eines geeigneten Explanans erklärt werden. Einer individualistischen Herangehensweise entsprechend wird die spezifische Handlungssituation eines Individuums zunächst in einem Modell abgebildet. Ziel ist dabei die „rationale Rekonstruktion einer Problemsituation“¹⁰⁴. Diese Situationsbeschreibung entspricht in der Terminologie des deduktiv-nomologischen Erklärungsschemas den Antecedens-Bedingungen und damit dem ersten Teil des Explanans.¹⁰⁵ In der Situationsbeschreibung sind situative und individuelle Faktoren enthalten.¹⁰⁶ Situative Faktoren berücksichtigen die vorgefundene physische Welt, die soziale Umwelt und das institutionelle Umfeld des Akteurs.¹⁰⁷ Die individuellen Faktoren enthalten kognitive und materielle Ressourcen, das Instrumentalwissen des Individuums, seine relevanten Handlungsziele und damit auch die erklärende Theorie.¹⁰⁸ Den zweiten Teil des Explanans bildet im situationslogischen Ansatz das Rationalitätsprinzip als allgemeines Gesetz menschlichen Handelns.¹⁰⁹ Das Rationalitätsprinzip unterstellt dabei formale Rationalität¹¹⁰ dergestalt, dass ein Individuum so handelt, wie es angesichts der Situation, in der es sich befindet, zu erwarten ist. Formal rational zu handeln bedeutet nach dieser Lesart situationsgerecht zu handeln.¹¹¹ Die Verwendung des Rationalitätsprinzips als nomologische Verhaltenshypothese in Verbindung mit der Überführung möglichst vieler individuumsbezogener Faktoren in Bestandteile der Situationsbeschreibung¹¹² ermöglicht es, die Begründung für ein beobachtetes Verhalten nicht im betroffenen Individuum zu suchen, sondern allein der Beschaffenheit der vorgefundenen Handlungssituation anzulasten.¹¹³ Individuumsbezogene psychologische Merkmale werden in objektivierbare Situationsmerkmale transformiert, was dazu führt, dass in einer derart präzise charakterisierten Situation jedes repräsentative

¹⁰⁴ Jetzer (1987), S. 76.

¹⁰⁵ Vgl. Christl (2001), S. 14.

¹⁰⁶ Vgl. dazu Daumann (1995), S. 79, und Berger (2002), S. 17.

¹⁰⁷ Vgl. Popper (1976), S. 121f., und Agassi (1992), S. 188f.

¹⁰⁸ Vgl. zu individuellen Faktoren der Situationsbeschreibung Popper (1997d), S. 352, Tietzel (1981b), S. 135, und Berger (2002), S. 17. Unter Instrumentalwissen werden subjektive Theorien über Ziel-Mittel-Beziehungen verstanden, vgl. Daumann (1995), S. 79.

¹⁰⁹ Vgl. Tietzel (1981b), S. 133, und Popper (1997d), S. 352.

¹¹⁰ Zum Konzept der formalen Rationalität vgl. Tietzel (1981b), S. 121f.

¹¹¹ Vgl. Popper (1997d), S. 352f., und Tietzel (1981b), S. 121. Nach Watkins hat sich eine Person dann „rational verhalten, wenn sie sich in der gleichen Weise verhalten *würde*, hätte sie mit derselben *faktischen* Information die vollen *logischen* Implikationen ihres Verhaltens gesehen – ob sie diese nun tatsächlich sah oder nicht“, Watkins (1972), S. 353 (H. i. O.).

¹¹² Vgl. Popper (1976), S. 120.

¹¹³ Vgl. Popper (1973b), S. 199.

Individuum in gleicher Weise handeln würde.¹¹⁴ Individuelles Verhalten kann auf diese Weise allein aus „der Logik der Situation“¹¹⁵ erklärt werden.¹¹⁶ Gelingt es, die Handlungssituation eines Individuums hinreichend zu analysieren,¹¹⁷ kann durch die Annahme formal rationalen Verhaltens ein Rückgriff auf psychologische Theorien zur Erklärung individuellen Verhaltens unterbleiben.¹¹⁸

2.5.2.2.2. Zur Kritik am situationslogischen Ansatz

Die Verwendung des situationslogischen Ansatzes zur Erklärung individuellen Verhaltens sieht sich häufiger Kritik ausgesetzt, die vor allem an der Verwendung und dem Status des Rationalitätsprinzips ansetzt. So wird bemängelt, das Rationalitätsprinzip habe apriorischen Charakter,¹¹⁹ weil es einer systematischen empirischen Überprüfung explizit entzogen ist.¹²⁰ Damit werde gegen den Grundsatz der Überprüfbarkeit des Explanans im Rahmen des deduktiv-nomologischen Erklärungsschemas verstoßen. Weiterhin wird kritisiert, das Rationalitätsprinzip habe tautologischen Charakter, weil es ausschließlich rationales Verhalten der Individuen unterstellt, wodurch jedes Handeln zu rationalem Handeln im Sinne des Rationalitätsprinzips wird.¹²¹

Popper versucht, diese Vorwürfe durch das Zugeständnis zu entkräften, das Rationalitätsprinzip sei als Hypothese über menschliches Verhalten nicht universal gültig. Vielmehr beurteilten manche Akteure eine Situation falsch und verhielten sich folglich nicht situationsadäquat.¹²² Diese Argumentation wirft jedoch ein neues Problem auf: Während im situationslogischen Ansatz individuelles Wissen und kognitive Fähigkeiten eines Akteurs zu Bestandteilen der Situation gemacht werden, soll die Beurteilung einer Situation vom betroffenen Akteur abhängig sein. Eine inhaltliche Abgrenzung dieser Begrifflichkeiten dürfte nur schwer möglich sein und wäre darüber hinaus kaum überprüfbar.

¹¹⁴ Ähnlich Watkins (1972), S. 353. Die situationslogische Methode wird deshalb auch als „objektiv-verstehende“ Methode bezeichnet, siehe Popper (1976), S. 120.

¹¹⁵ Popper (1975b), S. 122f.

¹¹⁶ Vgl. Popper (1973b), S. 199.

¹¹⁷ Aufgrund des hohen Stellenwertes der Analyse der Handlungssituation kann der situationslogische Ansatz auch als „Situationsanalyse“ bezeichnet werden, siehe Popper (1973b), S. 199.

¹¹⁸ Vgl. Ruckdäschel (2000), S. 45. Die Verwendung psychologischer Verhaltensgesetze zur Erklärung individuellen Verhaltens würde einer reduktionistischen Vorgehensweise entsprechen, vgl. Popper (1997c), S. 337ff., Popper (1976), S. 120, sowie ausführlich Daumann (1993), S. 17ff. Zum Gegensatz zwischen situationslogischem und verhaltenstheoretischem Ansatz vgl. auch Meran (1979), S. 44f.

¹¹⁹ Vgl. Ruckdäschel (2000), S. 46.

¹²⁰ Vgl. Popper (1997d), S. 353.

¹²¹ Vgl. Tietzel (1981b), S. 134.

¹²² Vgl. Popper (1997d), S. 354.

Unbestritten dürfte sein, dass das Rationalitätsprinzip und mit ihm der gesamte situationslogische Ansatz als bewusst einfach gehaltenes Erklärungsmodell keinesfalls die Komplexität einer menschlichen Entscheidungssituation korrekt wiederzugeben vermag.¹²³ Popper folgert daraus, dass das Rationalitätsprinzip gleichsam als Konstante des Modells selbst für den Fall nicht situationsgerechten Verhaltens beibehalten werden soll, während das Scheitern einer sozialwissenschaftlichen Erklärung an der Realität allein der Situationsbeschreibung anzulasten sei.¹²⁴ Indem das Rationalitätsprinzip als unwiderlegbar angesehen wird, bleibe der situationslogische Ansatz als Ganzes rational und empirisch kritisierbar.¹²⁵ Auch wenn diese Argumentation einer faktischen Immunisierung des Rationalitätsprinzips gleichkommt, würde ein Verzicht auf dieses Prinzip implizieren, Regelmäßigkeiten im individuellen Verhalten zu negieren und es damit als unberechenbar einzustufen.¹²⁶ Einer erfahrungswissenschaftlichen Herangehensweise, die eine theoretische Erklärung und Prognose menschlichen Verhaltens zum Ziel hat, wäre damit die Grundlage entzogen.

Trotz der unbestrittenen Problematik des Rationalitätsprinzips, einer empirischen Überprüfung entzogen und damit de facto unwiderlegbar zu sein, soll es aufgrund der Abwesenheit praktikabler Alternativen zur theoriegeleiteten Erfassung individuellen Verhaltens im Folgenden beibehalten werden.

2.5.2.3. Erklärung und Prognose

Unter Rückgriff auf den dargestellten situationslogischen Ansatz wurde aufgezeigt, wie sich eine theoretisch fundierte Erklärung ableiten lässt. Mit Hilfe der Situationslogik kann bei weitgehend analoger Vorgehensweise auch eine Deduktion von Prognosen vorgenommen werden.¹²⁷ Ein Unterschied zwischen Erklärung und Prognose besteht nur in dem zugrundeliegenden Zeitverhältnis von Explanans und Explanandum.¹²⁸

¹²³ Dies konzediert auch Popper (1976), S. 121 (H. i. O.): Die „Erklärungen der Situationslogik sind rationale, theoretische Rekonstruktionen. Sie sind über-vereinfacht und über-schematisiert und daher im allgemeinen falsch.“ Genauso auch bei Popper (1997d), S. 354. Trotzdem kann das Rationalitätsprinzip als gute Annäherung an die Realität angesehen werden, vgl. Tietzel (1981b), S. 135.

¹²⁴ Vgl. Popper (1997d), S. 355.

¹²⁵ Durch die Einstufung des Rationalitätsprinzips als grundsätzlich wahr werde die Falsifizierbarkeit einer sozialwissenschaftlichen Erklärung gesichert, vgl. Tietzel (1981b), S. 134, Tietzel (1985), S. 96, und Watkins (1978), S. 37.

¹²⁶ Vgl. Popper (1997d), S. 355f., 359, und Tietzel (1981b), S. 135.

¹²⁷ Theoretische Gesetzmäßigkeiten, die für sich Allgemeingültigkeit beanspruchen, müssen auch Aussagegehalt für noch nicht untersuchte Fälle besitzen, vgl. Hempel (1975), S. 66. Gleiches muss auch für noch gar nicht eingetretene Sachverhalte, auf die sich eine Prognose bezieht, gelten.

¹²⁸ Vgl. Czayka (2000), S. 129.

Im Fall der deduktiv-nomologischen Erklärung ist zunächst mit der Beschreibung eines empirischen Sachverhalts nur das Explanandum gegeben, während die zur Erklärung geeigneten Gesetzhypothesen und Randbedingungen gesucht sind.¹²⁹ Dabei wird von der „pragmatischen Gegebenheitsrelation“¹³⁰ gesprochen: Zum Zeitpunkt des Vorliegens eines Ereignisses ist das zu seiner Erklärung geeignete Explanans prinzipiell noch nicht bekannt. Im Fall der Deduktion von Prognosen liegt ein umgekehrtes Zeitverhältnis vor.¹³¹ Aus bekannten Gesetzmäßigkeiten und gegebenen Antecedensbedingungen können mit Hilfe der logischen Deduktion singuläre Aussagen über ein in der Zukunft liegendes Ereignis abgeleitet werden.¹³² Im situationslogischen Begriffsapparat heißt das, eine Situationsbeschreibung zu konstruieren, die – formal rationales Verhalten der Beteiligten unterstellt – eine bestimmte Handlung erwarten lässt. Diese Ableitung von Prognosen als Konditionalaussagen¹³³ ist vor allem dann hilfreich, wenn theoretisch begründete Empfehlungen zur Gestaltung der Realität gesucht sind und damit das technologische Potential einer empirisch bewährten Theorie ausgeschöpft werden soll.¹³⁴ Erklärung und Prognose weisen hinsichtlich des zugrundeliegenden logisch-deduktiven Vorgehens eine strukturelle Gleichheit auf, während sie sich in Bezug auf das Vorliegen raum-zeitlicher Randbedingungen unterscheiden.¹³⁵ Vereinfacht lässt sich dies durch das folgende Schema wiedergeben:¹³⁶

Erklärung		Prognose
gesucht	Gesetzhypothese	gegeben
<u>gesucht</u>	<u>Randbedingungen</u>	<u>gegeben</u>
gegeben	Explanandum	gesucht

Abb. 1: Gegenüberstellung von Erklärung und Prognose, Quelle: Opp (1976), S. 69.

¹²⁹ Vgl. Czayka (2000), S. 128f.

¹³⁰ Czayka (2000), S. 126.

¹³¹ Zur Deduktion von Prognosen vgl. Opp (1976), S. 67ff.

¹³² Vgl. Popper (1973c), S. 381, und Albert (1980), S. 130. Bei der Prognosededuktion kann deshalb auch von „Prädicens“ und „Prädictim“ gesprochen werden, vgl. Czayka (2000), S. 129.

¹³³ Vgl. Albert (1998), S. 61.

¹³⁴ Wird eine Gestaltung der Realität auf Grundlage empirisch bewährter Kausalzusammenhänge angestrebt, lässt sich auch von einer „Finalanalyse“ im Sinne von Gutenberg sprechen, vgl. dazu Gutenberg (2000), S. 23ff.

¹³⁵ Vgl. Brinkmann (1997), S. 121, und Albert (1980), S. 130. Die These von der strukturellen Identität ist jedoch nicht unumstritten, wie Hempel (1975) S. 69ff. aufzeigt. Vgl. dazu auch Opp (1976), S. 69.

¹³⁶ Vgl. Opp (1976), S. 69; ähnlich auch Popper (1973c), S. 381. Vgl. kritisch Brinkmann (1997), S. 121, der dieses Schema nicht in allen Fällen für zutreffend hält.

2.5.2.4. Erklärung im Detail versus Erklärung im Prinzip

Mit Hilfe des deduktiv-nomologischen Erklärungsschemas lassen sich grundsätzlich zwei Arten von Erklärungen ableiten, die hinsichtlich ihrer inhaltlichen Reichweite und damit auch ihrer Aussagekraft unterschieden werden können. Zum einen ist die vollständige Erfassung eines singulären Sachverhalts denkbar, was als „Erklärung im Detail“¹³⁷ bezeichnet werden kann. In Abgrenzung dazu sind auch „Erklärungen im Prinzip“¹³⁸ möglich, bei denen eine bewusste Abstrahierung von bestimmten Situationsmerkmalen erfolgt. Obwohl die möglichst exakte Erfassung einer Handlungssituation zunächst wünschenswert und theoretisch auch möglich erscheint, erweist sich eine Vereinfachung nicht zuletzt aufgrund der bereits erwähnten Komplexität des sozialwissenschaftlichen Untersuchungsgegenstandes als notwendig.¹³⁹ Selbst wenn die für eine vollständige Abbildung einer individuellen Handlungssituation notwendige Ermittlung aller Situationsmerkmale gelingen sollte,¹⁴⁰ wäre die daraus abgeleitete Erklärung individuellen Verhaltens aufgrund der historischen Einmaligkeit der personellen und situativen Randbedingungen sehr eng mit der zugrundeliegenden Situation verbunden. Die Entdeckung interpersoneller Regelmäßigkeiten im menschlichen Verhalten und damit die Erstellung allgemeingültiger Verhaltenshypothesen würde auf diese Weise erschwert. Das Ziel, singuläre Sachverhalte vollständig zu erklären, soll daher aufgegeben werden. Statt dessen werden Erklärungen im Prinzip angestrebt, d. h. die theoretische Ableitung typischer Verhaltensmuster, die sich bei wiederkehrenden Situationstypen beobachten lassen.¹⁴¹ Hierzu bedarf es der Konstruktion idealtypischer¹⁴² Modellsituationen, in denen typisierte Akteure mit typischen Dispositionen handeln.¹⁴³ In der situationslogischen Terminologie bedeutet dies, bei der Auswahl von Sätzen des Explanans und des Explanandums eine Auswahl vorzunehmen und Bestandteile einer Handlungssituation in

¹³⁷ Vgl. dazu Watkins (1972), S. 348ff.

¹³⁸ Vgl. dazu Watkins (1972), S. 344ff. Die Verwendung der Begriffe „Erklärung im Detail“ und „Erklärung im Prinzip“ soll hier im Sinne von Watkins erfolgen. Eine ähnliche Abgrenzung findet sich jedoch auch bei v. Hayek, vgl. dazu v. Hayek (1979), S. 54f., und v. Hayek (1955), S. 209ff.

¹³⁹ Vgl. Daumann (1995), S. 79.

¹⁴⁰ Davon kann – zumindest im Bereich der Gesellschaftswissenschaften – im allgemeinen nicht ausgegangen werden, vielmehr wäre ein derartiges Unterfangen aufgrund der Komplexität der beobachteten Phänomene zum Scheitern verurteilt, vgl. v. Hayek (1994a), S. 11ff., 15f., Graf (1978), S. 47, und v. Hayek (1996), S. 295f. Ähnlich sieht dies auch Popper (1997d), S. 350. Die Ermittlung sämtlicher situativer und personeller Randbedingungen stößt sowohl an kognitive wie auch an informationsökonomische Grenzen.

¹⁴¹ Ziel ist dabei eine „Muster-Erkennung“ im Sinne v. Hayeks, vgl. v. Hayek (1996), S. 281ff.

¹⁴² Zum Begriff des Idealtypus siehe ursprünglich Weber (1973), S. 190ff. sowie insbesondere Watkins (1972), S. 331ff., und Machlup (1961), S. 21ff.

¹⁴³ Vgl. Popper (1997d), S. 350f., und Tietzel (1981b), S. 131. „[W]enn wir eine typische Disposition postulieren, behaupten wir, dass alle Menschen (...) dazu neigen, sich in einer bestimmten Weise zu verhalten“, Watkins (1972), S. 349.

relevante und nichtrelevante einzuteilen. Ein solches Vorgehen sieht sich unweigerlich dem Vorwurf der Willkür ausgesetzt, selbst wenn es gelingen sollte, intersubjektiv akzeptierte Kriterien für das, was als „typisch“ bzw. „in der Realität hauptsächlich anzutreffend“¹⁴⁴ gelten soll, zu ermitteln. Weiterhin hat eine derartige Festlegung auf idealtypische Akteure und Situationen auch eine Beschränkung des Aussagegehalts von Erklärungen im Prinzip gegenüber Erklärungen im Detail zur Folge.¹⁴⁵

Trotz der skizzierten Kritikpunkte soll im Folgenden die Generierung von Erklärungen im Prinzip angestrebt werden. Dies erscheint aus zweierlei Gründen vertretbar. Zum einen wird auf diese Weise die Erkennung von typischen, d. h. unabhängig von konkreten Personen in ähnlichen Situationen wiederkehrenden Verhaltensmustern ermöglicht. Zum anderen lässt sich durch die damit ebenfalls verbundene verbesserte Möglichkeit der Prognose individuellen Verhaltens das technologische Potential einer Theorie zur gezielten Verhaltensbeeinflussung nutzen.

2.5.3. Prüfung des Erklärungsgehalts durch Konfrontation von theoretischer Erklärung und empirischer Beobachtung

Die vorangegangenen Ausführungen dienten dazu, formale Regeln aufzuzeigen, denen die Ableitung einer theoretischen Erklärung entsprechen muss, um dem Kriterium der logischen Wahrheit zu genügen. Da der erfahrungswissenschaftlichen Zielsetzung zufolge aber vor allem der empirische Gehalt einer Erklärung von Interesse ist, soll nun in einem weiteren Schritt dargestellt werden, wie eine „empirische Anwendung“¹⁴⁶, d. h. eine Konfrontation einer solchen Erklärung mit der Realität erfolgen kann und welche Konsequenzen aus dem Vergleich von Theorie und Empirie gezogen werden können.

2.5.3.1. Zum Problem der Beobachtung in den Sozialwissenschaften

Voraussetzung für die empirische Überprüfung einer theoretischen Erklärung ist die korrekte Erfassung eines realen Sachverhalts durch einen Sinneseindruck. In den Realwissenschaften kommt daher der Beobachtung¹⁴⁷ empirischer Phänomene zentrale

¹⁴⁴ Vgl. Daumann (1999), S. 8, und Christl (2001), S. 17.

¹⁴⁵ Vgl. Popper (1997d), S. 353, und Daumann (1993), S. 22.

¹⁴⁶ Popper (1982), S. 8.

¹⁴⁷ Die Begriffe „Beobachtung“ und „Sinneseindruck“ können synonym verwendet werden, vgl. Popper (1982), S. 68f., und Brinkmann (1997), S. 69 und 75.

Bedeutung zu.¹⁴⁸ Das Zustandekommen einer Beobachtung,¹⁴⁹ d. h. die Erfassung empirischer Tatbestände durch Sinneseindrücke, wirft jedoch ein Problem auf: Im Bereich der Sozialwissenschaften sind Erkenntnisobjekt und erkennendes Subjekt interdependent,¹⁵⁰ d. h. die beobachtende Person ist in ihrer Wahrnehmung beeinflusst von dem ihr innewohnenden subjektiven Bild der Realität.¹⁵¹ Diese „Bedingtheit menschlicher Erkenntnis“¹⁵² sorgt dafür, dass Beobachtungsaussagen prinzipiell fehlbar sind; ihre empirische Evidenz ist damit nicht gesichert.¹⁵³ Dieses Problem erscheint nicht ohne weiteres lösbar, weil Individuen immer zugleich Teilnehmer und Beobachter ihres Objektbereichs sind.¹⁵⁴ Um eine weitere Bearbeitung der Problemstellung zu ermöglichen, soll nachfolgend grundsätzlich von der Wahrheit gemachter Beobachtungen ausgegangen werden. Dies stellt jedoch einen „Beschluss“¹⁵⁵ dar, der wissenschaftlich nicht begründbar ist.

Problematisch an einer Beobachtungsaussage erscheint weiterhin, dass sie selbst bei korrekter Erfassung eines empirischen Tatbestands immer nur das Verhalten eines konkreten Akteurs in einer historisch einmaligen Situation wiedergeben kann. Explananda, die mit Hilfe idealtypischer Modellbetrachtungen abgeleitet wurden, werden daher nie vollständig mit Beobachtungsaussagen übereinstimmen können. Die Überprüfung des empirischen Gehalts theoretischer Erklärungen wird dadurch erschwert, denn eine Beschreibung historischen Verhaltens konkreter Individuen wird in gewissem Umfang auch durch „untypische“, d. h. dem idealtypischen Konstrukt widersprechende Verhaltensweisen und Situationsmerkmale bestimmt. Ein Verhalten, das hauptsächlich auf persönliche Charakteristika und Idiosynkratien der beteiligten Personen¹⁵⁶ zurückzuführen ist, lässt sich aufgrund der bewussten Vernachlässigung derartiger Merkmale bei der Konstruktion des Idealtyps¹⁵⁷ überhaupt nicht erklären. Hinsichtlich des empirischen Gehalts theoretischer Erklärungen lassen sich daher nur Tendenzaussagen treffen. Dazu

¹⁴⁸ Grundsätzlich können Theorien durch Beobachtung oder durch Experiment überprüft werden, vgl. Jöhr (1979), S. 240. Jedoch erfolgt auch im Fall des Experiments die Wahrnehmung vermittelt einer Beobachtung.

¹⁴⁹ Die Frage nach dem Zustandekommen einer Beobachtung wird als „Basisproblem“ bezeichnet, vgl. dazu Brinkmann (1997), S. 69.

¹⁵⁰ Vgl. dazu die Ausführungen von Popper (1982), S. 73.

¹⁵¹ Beobachtungen kommen demnach grundsätzlich theoriebeeinflusst zustande, vgl. dazu Kuhn (1976), S. 123ff. und Brinkmann (1997), S. 70 und 75.

¹⁵² Konegen/Sondergeld (1985), S. 55. Das Phänomen der Bedingtheit menschlicher Erkenntnis ist nicht auf den Bereich der Sozialwissenschaften beschränkt, sondern tritt in abgeschwächter Form auch in den Naturwissenschaften auf, vgl. Becker (1982), S. 11.

¹⁵³ Vgl. Jöhr (1979), S. 248.

¹⁵⁴ Vgl. Becker (1982), S. 11.

¹⁵⁵ Vgl. Czayka (2000), S. 141.

¹⁵⁶ Vgl. Watkins (1972), S. 343 FN 24.

¹⁵⁷ Vgl. Watkins (1972), S. 348, und Daumann (1995), S. 79.

müssen typische individuelle und situative Gegebenheiten in Beobachtungssätzen erkannt und isoliert werden. Ein solches Vorgehen kann aufgrund der damit verbundenen Willkürproblematik durchaus kritisch gesehen werden und es stellt sich die Frage, welche Konsequenzen hinsichtlich einer Identifikation wissenschaftlichen Erkenntnisgewinns aus einer Übereinstimmung von Explanandum und Beobachtungsaussage gezogen werden können.

2.5.3.2. Möglichkeiten einer Identifikation wissenschaftlichen Erkenntnisgewinns

Eine Konfrontation von theoretischer Erklärung und empirischer Beobachtung kann als Voraussetzung wissenschaftlichen Erkenntnisgewinns angesehen werden.¹⁵⁸ Im Folgenden soll der Frage nachgegangen werden, welche Implikationen die empirische Evidenz einer Erklärung für die faktische Wahrheit des dahinter stehenden theoretischen Konstrukts besitzt. Dabei gilt es, die im vorangegangenen Abschnitt skizzierte eingeschränkte Möglichkeit der Identifikation des empirischen Gehalts von Beobachtungssätzen zu berücksichtigen.¹⁵⁹

2.5.3.2.1. Verifikation einer Theorie

Naheliegender erscheint zunächst, von der empirischen Bestätigung eines Explanandums auf die faktische Wahrheit der im Explanans enthaltenen Hypothesen zu schließen. Hinter einer solchen Vorgehensweise steht die Vorstellung, eine Theorie könne durch hinreichende empirische Evidenz verifiziert werden; die Beobachtung der Realität fungiert dabei als Kriterium für die Gültigkeit einer Theorie.¹⁶⁰ Diese Position des empirischen Verifikationismus geht davon aus, dass mit Hilfe von Beobachtungen singulärer Ereignisse gesicherte Erkenntnisse gewonnen werden können.¹⁶¹ Dem kann jedoch, wie im vorangegangenen Abschnitt gezeigt wurde, nicht ohne weiteres zugestimmt werden. Doch selbst wenn eine wiederholte empirische Bestätigung gelingen sollte, kann damit der Nachweis der Allgemeingültigkeit einer Theorie nicht erbracht werden: Zum einen kann

¹⁵⁸ Dies impliziert eine Entscheidung gegen die Position des klassischen Rationalismus, der, etwa in Gestalt der cartesianischen Schule, eine apriorische, d. h. der Vernunft entstammende Erkenntnis postuliert, vgl. Albert (1967), S. 285, und v. Hayek (1976a), S. 18.

¹⁵⁹ Damit erfolgt gleichzeitig eine Abgrenzung vom klassischen Empirismus, der aposteriorische, d. h. auf Erfahrung zurückgehende Erkenntnis propagiert, vgl. Albert (1967), S. 285.

¹⁶⁰ Vgl. Ruckdäschel (2000), S. 27f. Zur Verifikation vgl. Schlick (1979), S. 185ff., insbesondere S. 186, und Czayka (2000), S. 135ff.

¹⁶¹ Zum empirischen Verifikationismus vgl. Czayka (2000), S. 138.

die Zahl protokollierbarer Beobachtungssätze nur endlich sein.¹⁶² Zum anderen muss eine Theorie, die zu Prognosen verwendbare generelle Hypothesen enthält, nicht nur aufgrund bisheriger Erfahrungen, sondern auch anhand zukünftiger Beobachtungen überprüfbar sein.¹⁶³ Vermeintlich gesicherte Erkenntnisse können daher immer nur vorläufig gelten,¹⁶⁴ weshalb das Ziel der Verifikation einer Theorie verworfen werden soll.

2.5.3.2.2. Falsifikation einer Theorie

Die Vorläufigkeit allen Wissens ist Ansatzpunkt des Falsifikationismus.¹⁶⁵ Die Herangehensweise ist dabei umgekehrt zu der des Verifikationismus: Eine Beobachtung der Realität erfolgt nicht mit dem Ziel der Verifikation von Hypothesen, vielmehr sollen trotz festgestellter empirischer Evidenz theoretische Konstrukte nicht als faktisch wahr gelten, sondern nur vorläufig akzeptiert werden.¹⁶⁶ Diese Übereinstimmung mit der Wirklichkeit verhindert so nur die Widerlegung einer Theorie. Widerspricht dagegen die Realität in Gestalt eines protokollierten Beobachtungssatzes der theoretisch deduzierten Erklärung, ist die betroffene Theorie als widerlegt, d. h. als faktisch falsch, anzusehen und daher zu verwerfen.¹⁶⁷ Aus falsifikationistischer Sicht gelten selbst mehrfach von der Realität bestätigte Hypothesen nur als „bewährt“¹⁶⁸ und können durch jede weitere empirische Überprüfung widerlegt werden.¹⁶⁹ Konsequenterweise bedarf es nach dieser Lesart der möglichst häufigen Überprüfung einer Theorie, um herauszufinden, ob sie – zumindest vorläufig – allgemeine Gültigkeit für sich in Anspruch nehmen kann. Die Aufgabe des Wissenschaftlers ist es demnach, Theorien mit immer neuen Anfangsbedingungen zu kombinieren und die Ergebnisse mit der Wirklichkeit zu vergleichen.¹⁷⁰ Auf diese Weise durchlaufen Theorien einen Selektionsprozess, der eine „Annäherung an die Wahrheit“¹⁷¹ bedeutet. Dabei entsteht Erkenntnisgewinn durch

¹⁶² Vgl. dazu Ruckdäschel (2000), S. 28. Eine endliche Anzahl möglicher Beobachtungen ergibt sich zwingend aus der begrenzten Informationsverarbeitungskapazität der Menschen.

¹⁶³ Vgl. Albert (1980), S. 129, und Ruckdäschel (2000), S. 35.

¹⁶⁴ Vgl. Popper (1976), S. 106.

¹⁶⁵ Die Idee des Falsifikationismus findet insbesondere im Kritischen Rationalismus Poppers ihren Niederschlag, vgl. etwa Popper (1976), S. 103ff., Popper (1997b), S. 144ff., und Popper (1982), S. 7f.

¹⁶⁶ Vgl. Popper (1982), S. 8, und Popper (1997a), S. 86.

¹⁶⁷ Vgl. Brinkmann (1997), S. 92.

¹⁶⁸ Vgl. zum Begriff „bewährt“ Popper (1982), S. 8.

¹⁶⁹ Die Falsifikation ist der Verifikation auch nach Kosten-Nutzen-Gesichtspunkten überlegen: Der Gültigkeitsbeweis eines Satzes ist aufgrund der hohen Beweiskosten schwerer zu erbringen als seine Widerlegung, vgl. zu diesen Überlegungen Herder-Dorneich (1974), S. 278.

¹⁷⁰ Vgl. Popper (1976), S. 105, und Popper (1973c), S. 389.

¹⁷¹ Czayka (2000), S. 142. Die absolute Wahrheit ist der menschlichen Erkenntnis nach falsifikationistischer Auffassung aber entzogen, vgl. Czayka (2000), S. 142.

konsequente Irrtumsbeseitigung.¹⁷² Jede neue Überprüfung einer Theorie verfolgt daher letztlich das Ziel, sie zu ersetzen.¹⁷³

Der Falsifikationismus kommt zwar ohne die erkenntnistheoretisch nicht haltbare Idee der Verifikation von Hypothesen aus, begeht aber durch die Annahme, dass die Falschheit einer Theorie aus empirischen Tatsachen abgeleitet werden könne,¹⁷⁴ letztlich den gleichen Fehler wie der Verifikationismus, prinzipiell fehlbare Beobachtungssätze als faktisch wahr anzusehen. Dies ist jedoch insbesondere angesichts des geforderten Verwerfens einer Theorie bereits bei Vorliegen eines einzigen negativen empirischen Befunds¹⁷⁵ als problematisch anzusehen.¹⁷⁶ Das offenbar stark vom naturwissenschaftlichen Denken geprägte „Falsifizierungsideal“ Poppers¹⁷⁷ erweist sich im sozialwissenschaftlichen Bereich, der weniger durch deterministische Beziehungen, als vielmehr durch unsichere Kausalzusammenhänge und die stark eingeschränkte Möglichkeit der Gewinnung gesicherter empirischer Erkenntnisse geprägt ist, als zu dogmatisch. Es stellt sich zudem die Frage, ob die Falsifizierung immer das vorrangige Ziel der Anwendung einer Theorie sein muss.¹⁷⁸

2.5.3.2.3. Eingenommene Position: Erklärungskraft als Beurteilungskriterium

Die ursprünglich auf den naturwissenschaftlichen Bereich zielende strenge Falsifikationsorientierung Poppers¹⁷⁹ erscheint im sozialwissenschaftlichen Kontext wenig angemessen und unrealistisch.¹⁸⁰ Soll ein zweckmäßigeres Kriterium zur Identifikation wissenschaftlichen Erkenntnisgewinns gefunden werden, erscheint es lohnend, zunächst die Position Kuhns zu berücksichtigen. Er erkennt an, dass sich die Überprüfung der theoretisch abgeleiteten Hypothesen häufig nicht gegen die zugrundeliegende Theorie richtet.¹⁸¹ Fehlende empirische Evidenz führt danach nicht zum sofortigen Verwerfen,

¹⁷² Vgl. Jöhr (1979), S. 249.

¹⁷³ Vgl. Popper (1997a), S. 89.

¹⁷⁴ Vgl. Popper (1997a), S. 86.

¹⁷⁵ Vgl. Brinkmann (1997), S. 92.

¹⁷⁶ In diesem Zusammenhang sei auf die sogenannte „D-These“ verwiesen, nach der Erfahrungssätze nicht zur Falsifikation von Theorien geeignet seien, solange die Erhebung empirischer Daten durch Modifikationen bei der zugrundeliegenden Messtheorie beeinflusst werden könne, vgl. zu einer kritischen Diskussion der D-These Habermehl (1977), S. 22 und die dort angegebene Literatur.

¹⁷⁷ Vgl. etwa die Ausführungen bei Popper (1997b), S. 147ff., und Popper (1997a), S. 88f. und 101.

¹⁷⁸ Einwände gegen den Kritischen Rationalismus diskutiert Habermehl (1977), S. 5ff.

¹⁷⁹ Vgl. Fülber (2004), S. 268.

¹⁸⁰ Selbst in den Naturwissenschaften stehen Theorien allenfalls im Bereich der Grundlagenforschung auf dem Prüfstand, während die angewandte Forschung praktische Probleme erklären und lösen will.

¹⁸¹ Für einen Vergleich der Positionen von Popper und Kuhn siehe Kuhn (1974), S. 1ff. Zum Ansatz von Kuhn siehe auch Pheby (1988), S. 37ff.

sondern wird als „Anomalie“ aufgefasst, die allenfalls gewisse Modifikationen der Theorie zur Folge hat.¹⁸² Dem theoretischen Konstrukt selbst ist eine gewisse Stabilität zu eigen, es kann als „Paradigma“¹⁸³ bezeichnet werden. Innerhalb eines Paradigmas kann solange geforscht werden, bis im Zeitablauf immer mehr Anomalien auftreten und ein neues Paradigma entsteht, welches das bestehende im Rahmen einer Revolution ablöst.¹⁸⁴

Auch im Kuhnschen Ansatz zeigt sich eine – offensichtlich vom naturwissenschaftlichen Denken beeinflusste¹⁸⁵ – deterministische Sicht des Prozesses, den ein Paradigma von der Entstehung über die Phase der Prädominanz bis zu seiner revolutionären Ablösung durchläuft.¹⁸⁶ Kritisch zu sehen ist im sozialwissenschaftlichen Kontext neben dem postulierten revolutionären Charakter des Paradigmawechsels insbesondere die von Kuhn unterstellte Vormachtstellung eines einzelnen Paradigmas.¹⁸⁷ Eine derartige Prädominanz erscheint in den Sozialwissenschaften unrealistisch, vielmehr ist dort ein lebhafter Wettstreit unterschiedlicher Paradigmen zu beobachten.¹⁸⁸ Für die Bearbeitung einer Problemstellung stehen damit alternative Forschungsprogramme¹⁸⁹ zur Verfügung. Der Wettbewerb unter ihnen sorgt für eine kritische Diskussion¹⁹⁰ und deckt die unterschiedliche Fähigkeit von Paradigmen, Erklärungs- und Prognosekraft für reale Phänomene zu entwickeln, auf. Die Beurteilung einer Theorie muss daher nicht nach dem dichotomen Schema „wahr oder falsch“ erfolgen, sondern danach, inwieweit sie sich als geeignet erweist, eine Problemstellung befriedigend zu beantworten. Ein Paradigma wird dabei solange im Wettbewerb bestehen, bis es sich als zunehmend unfähig erweist, Phänomene der Wirklichkeit zu erklären. Eine Auslese erfolgt durch zunehmenden empirischen Druck¹⁹¹; Obsoleszenz wird damit zu einem graduellen Prozess.

Aus diesen Überlegungen lässt sich die hier eingenommene methodische Position ableiten und wie folgt wiedergeben: Mit der Wahl des formal strengen Rahmens der

¹⁸² Vgl. Kuhn (1976), S. 65f., und Kuhn (1974), S. 14. Als Anomalien bezeichnet Kuhn „Störungen der Erwartung“, Kuhn (1976), S. 11.

¹⁸³ Unter einem Paradigma versteht Kuhn „allgemein anerkannte wissenschaftliche Leistungen, die für eine gewisse Zeit einer Gemeinschaft von Fachleuten maßgebende Probleme und Lösungen liefern“, Kuhn (1976), S. 10. Im folgenden soll keine inhaltliche Abgrenzung der Termini „Paradigma“ und „Theorie“ erfolgen.

¹⁸⁴ Vgl. Kuhn (1974), S. 1f., und Kuhn (1976), S. 104ff.

¹⁸⁵ Vgl. etwa Kuhn (1974), S. 4 und 6f., und Kuhn (1976), S. 25ff. und S. 79ff. Eine naturwissenschaftliche Orientierung Kuhns erkennt auch Jetzer (1987), S. 85.

¹⁸⁶ Kuhn nennt als Beispiel für einen derartigen Paradigmenwechsel die Ablösung des Ptolemäischen Systems durch die Kopernikanische Revolution, vgl. Kuhn (1976), S. 80ff.

¹⁸⁷ Kritik an der von Kuhn unterstellten Führungsrolle eines Paradigmas üben z. B. Watkins (1974), S. 34f., und Popper (1974b), S. 54.

¹⁸⁸ Vgl. Fülbi (2004), S. 270f., Pheby (1988), S. 46, und Lakatos (1974), S. 150.

¹⁸⁹ Zum Begriff des Forschungsprogramms vgl. insbesondere Lakatos (1974), S. 89ff. Nach Kuhn stellt die Koexistenz mehrerer Paradigmen dagegen eine Ausnahme dar, vgl. Kuhn (1976), S. 11.

¹⁹⁰ Vgl. Feyerabend (1974), S. 204, und Popper (1974b), S. 55f.

¹⁹¹ Vgl. Watkins (1974), S. 30. Ähnlich auch Kuhn (1976), S. 87. Als Beispiel für die Auslese eines Paradigmas durch empirischen Druck kann die marxistische Theorie gelten.

situationslogischen Methode erfolgt eine Ausrichtung am kritisch-rationalen Wissenschaftsverständnis, um ein logisch konsistentes und nachvollziehbares Vorgehen zu gewährleisten. Angesichts der skizzierten spezifischen Charakteristika des sozialwissenschaftlichen Untersuchungsobjekts und der damit verbundenen eingeschränkten Möglichkeiten des Erkenntnisgewinns aufgrund empirischer Beobachtungen erweisen sich jedoch in Bezug auf mögliche Implikationen einer Konfrontation von Theorie und Empirie sowohl das strikte Falsifikationsideal Poppers wie auch die Kuhnsche Hypothese der Prädominanz eines einzelnen Paradigmas als zu deterministisch. Für die Beurteilung einer Theorie soll statt dessen deren – im erfahrungswissenschaftlichen Verständnis ohnehin entscheidende – Erklärungskraft für reale Phänomene als entscheidend angesehen werden.

2.5.3.2.4. Eingeschränkte Überprüfbarkeit der Erklärungskraft aufgrund der Charakteristika des Untersuchungsobjekts IOC

Die Frage, ob eine Theorie Erklärungskraft besitzt, lässt sich insbesondere dann positiv beantworten, wenn sich empirisch belastbare Aussagen in der Weise gewinnen lassen, dass ein Vergleich von Untersuchungsobjekten, die in wesentlichen Elementen ihres institutionellen Gefüges Übereinstimmungen aufweisen, auch Ähnlichkeiten in den Verhaltensweisen der als Entscheidungsträger tätigen Akteure liefert. Wenn es auch problematisch erscheint, Kriterien zu finden, anhand derer die Ähnlichkeit institutioneller Arrangements eindeutig ermittelt werden kann, lassen sich häufig zumindest Tendenzaussagen treffen. Dies ist etwa dann der Fall, wenn von Individuen ein vergleichbares Entscheidungsverhalten produziert wird, die nicht nur ein vergleichbares institutionelles Gefüge, sondern auch institutionenunabhängig ein Handlungsumfeld vorfinden, das sich hinsichtlich der Reichweite und der Auswirkungen von getroffenen Entscheidungen vergleichen lässt. In der Sprache des situationslogischen Ansatzes heißt dies: Liefert das Rationalitätsprinzip, mehrfach kombiniert mit jeweils ähnlichen Situationsbeschreibungen, ähnliche Handlungsergebnisse, so erhöht dies tendenziell die Erklärungskraft der zugrundeliegenden Theorie, weil die Wahrscheinlichkeit, dass bei einem einzelnen Untersuchungsobjekt getätigte empirische Beobachtungsaussagen aufgrund von Zufall oder Fehlinterpretationen entstanden sein könnten, mit jeder zusätzlichen Überprüfung geringer wird.

Ein derartiges, zur Ermittlung von Erklärungskraft grundsätzlich wünschenswertes Vorgehen ist in Abhängigkeit vom gewählten sozialwissenschaftlichen Untersuchungsobjekt in unterschiedlichem Maße möglich. Bei Institutionen, die sich typologisch in bestimmte Kategorien einordnen lassen, wie z. B. Regierungen, Parlamente oder Interessenverbände, ist die Aussage, die zugrunde liegende Theorie habe Erklärungskraft, empirisch umso belastbarer, je mehr untersuchte Entitäten der jeweiligen Kategorie von Untersuchungsobjekten den theoriebasiert abgeleiteten Prognosen über das Verhalten ihrer Akteure entsprechen. Bei typologisch weitgehend einzigartigen Phänomenen ist eine Überprüfung dagegen kaum möglich. Wie weiter unten noch zu zeigen sein wird,¹⁹² ist dieses Problem bei dem hier zu untersuchenden IOC gegeben. Diese Aussage erscheint vor allem aufgrund des Zusammenfallens von drei Gegebenheiten gerechtfertigt: Supranationalität der Organisation, verbunden mit der Singularität und außerordentlichen Begehrtheit der angebotenen Dienstleistung.¹⁹³ Diese von den IOC-Mitgliedern vorgefundene Handlungssituation verleiht ihnen nicht nur besonders weitreichende Kompetenzen, sondern ist auch für die fehlende Einbindung ihrer Entscheidungen in einen nationalen Rechtsrahmen verantwortlich. Ein zur Gewinnung empirisch belastbarer Aussagen notwendiger Vergleich des Entscheidungsverhaltens der IOC-Mitglieder mit dem von Akteuren mit einem ähnlichen Entscheidungsumfeld wird angesichts dieser Gegebenheiten nahezu unmöglich gemacht. Damit kann festgehalten werden, dass zusätzlich zu den weiter oben in der Arbeit bereits genannten Einschränkungen in Bezug auf möglichen Erkenntnisgewinn, die in den Spezifika sozialwissenschaftlicher Untersuchungsobjekte begründet waren, bei der vorliegenden Themenstellung ein weiteres Problem auftaucht, das die Gewinnung wissenschaftlicher Erkenntnis erschwert.

Es stellt sich die Frage, wie mit dieser Problematik umgegangen werden soll. Wenn an der Absicht, das Entscheidungsverhalten des IOC unter dem Blickwinkel der Neuen Politischen Ökonomie untersuchen zu wollen festgehalten werden soll, bleibt nur die Möglichkeit, einzelne Entscheidungen dieses Gremiums daraufhin zu untersuchen, inwieweit sie den theoretisch abgeleiteten Prognosen entsprechen. Ähnliche Vorgehensweisen finden sich auch im Schrifttum bei Erkenntnisobjekten, die durch das gleiche Problem gekennzeichnet sind.¹⁹⁴

¹⁹² Siehe hierzu insbesondere die Ausführungen in Kapitel 4.

¹⁹³ Eine ähnliche Konstellation findet sich bei der FIFA und der von ihr administrierten Fußballweltmeisterschaft.

¹⁹⁴ So sieht sich beispielsweise Vaubel mit diesem Problem im Rahmen seiner Untersuchung zu den Ursachen und Auswirkungen der wirtschaftspolitischen Zentralisierung in der Europäischen Gemeinschaft,

Damit wird aber keine inter-institutionelle, sondern eine intra-institutionelle Untersuchung vorgenommen, d. h. es findet kein Vergleich zwischen ähnlichen institutionellen Arrangements statt; vielmehr werden einzelne Entscheidungen ein und derselben Institution untersucht. Dies führt dazu, dass in Ermangelung einer hinreichend großen Datenmenge nur einzelne empirische Befunde dargestellt und interpretiert werden können. Dieses kasuistische, d. h. auf Einzelfälle bezogene Vorgehen wird naturgemäß die gewonnenen Erkenntnisse bezüglich der Erklärungskraft der zugrundegelegten Theorie erheblich relativieren, weil bestimmte, IOC-spezifische Determinanten des Handlungsumfelds der Akteure, die ihr Verhalten systematisch beeinflussen, nicht durch den Vergleich mit ähnlichen institutionellen Arrangements aufgedeckt werden können. Einem solchen Vorgehen mag der Vorwurf, im wesentlichen nur ad-hoc-Erklärungen abzuleiten, d. h. letztlich kaum fundierte Plausibilitätsüberlegungen anzustellen, entgegengehalten werden. Wird jedoch an dem Ziel festgehalten, Institutionen wie das IOC mit Hilfe der Neuen Politischen Ökonomie zu untersuchen, erscheint kein anderer Weg gangbar. Er soll daher in dieser Arbeit trotz der aufgezeigten Problematik beschritten werden, wobei auf die Schwäche dieses methodischen Vorgehens ausdrücklich hingewiesen sei.

einem ebenfalls typologisch weitgehend einzigartigen institutionellen Arrangement, konfrontiert, siehe Vaubel (1992), S. 30ff., insbes. S. 37ff. Im Unterschied zum IOC handelt es sich bei den europäischen Institutionen jedoch nicht um ein klar abgrenzbares Entscheidungsgremium, sondern um weit verzweigte und abgestufte Hierarchieebenen.

3. Ausgewählte Elemente der Neuen Politischen Ökonomie und der Neuen Institutionenökonomie zur theoretischen Verortung der Arbeit

Der gewählten methodischen Vorgehensweise entsprechend gilt es im Folgenden, das Explanans hinreichend zu spezifizieren. Die ökonomische Perspektive, die der Arbeit zugrunde liegt, soll zunächst mit Hilfe des ökonomischen Verhaltensmodells in die Untersuchung eingeführt werden. In einem weiteren Schritt gilt es dann, mit ausgewählten Elementen der Neuen Institutionenökonomie und der Neuen Politischen Ökonomie Theoriebausteine darzustellen, mit deren Hilfe Erklärungen für bestimmte Verhaltensweisen und Entscheidungen von maßgeblichen Akteuren des IOC abgeleitet werden können.

Der ökonomische Ansatz konstituiert sich auf dem Tatbestand der Knappheit, der gleichzeitig zentrales Abgrenzungskriterium gegenüber anderen Sozialwissenschaften bildet.¹⁹⁵ Knappheit kommt zum Ausdruck in einem Spannungsverhältnis zwischen unbegrenzten Bedürfnissen der Menschen und der Begrenztheit der zu ihrer Befriedigung zur Verfügung stehenden Mittel. Knappheit stellt als ubiquitäres Phänomen einen wesentlichen Bestimmungsfaktor menschlichen Verhaltens dar;¹⁹⁶ ein Ansatzpunkt, der dem Modell des homo oeconomicus¹⁹⁷ zugrunde liegt.

3.1. Homo oeconomicus als Modell individuellen Verhaltens

Der ökonomische Ansatz menschlichen Verhaltens thematisiert die Bewältigung der Knappheit durch das Individuum.¹⁹⁸ Da individuelles Handeln¹⁹⁹ dem methodologischen Individualismus zufolge den Ausgangspunkt aller gesellschaftlichen Phänomene bildet, bedarf das ökonomische Modell individuellen Verhaltens einer näheren Betrachtung.

¹⁹⁵ Vgl. Albert (1977), S. 183.

¹⁹⁶ Vgl. Robbins (1984), S. 12f., und Alchian/Allen (1989), S. 2.

¹⁹⁷ Für eine Phänomenologie sozialwissenschaftlicher homines siehe Meckling (1976), S. 552ff. Zur Geschichte des ökonomischen Menschenbildes siehe Dietzfelbinger (2000), S. 57ff.

¹⁹⁸ Der ökonomische Ansatz beschränkt sich auf den Aspekt der Knappheitsbewältigung. Eine differenzierte Erfassung des in der Realität vielgestaltigen individuellen Verhaltens kann und will er nicht leisten.

¹⁹⁹ Die Begriffe „individuelles Verhalten“ und „individuelles Handeln“ werden im folgenden synonym verwendet, vgl. ebenso Kirchgässner (2000), S. 18.

3.1.1. Elemente des ökonomischen Verhaltensmodells

Knappheit bedeutet für ein Individuum, dass für seine begrenzten Ressourcen²⁰⁰ alternative Verwendungsmöglichkeiten existieren, was eine Auswahl und Entscheidung zwischen verschiedenen Handlungsoptionen unumgänglich macht.²⁰¹ Durch den damit verbundenen Verzicht auf Alternativen entstehen dem Einzelnen Opportunitätskosten.²⁰²

In dieser Situation bedarf es eines Handlungsziels, das – in Verbindung mit dem notwendigen Instrumentalwissen²⁰³ – eine Einstufung der verschiedenen Handlungsoptionen im Hinblick auf ihren Zielerreichungsgrad erlaubt. Im ökonomischen Ansatz wird den Individuen als Handlungsziel die Verfolgung ihrer eigenen Interessen, ausgedrückt durch den Begriff des individuellen Nutzens, unterstellt.²⁰⁴ Der Nutzenbegriff ist dabei sehr weit gefasst und hat nicht nur materiellen, sondern auch ideellen Charakter²⁰⁵, was bedeutet, dass auch Altruismus unter dem Begriff „Eigennutz“ subsumiert werden kann.²⁰⁶ Welche Handlungen im Einzelnen als nutzenstiftend angesehen werden, bestimmt sich durch die individuellen Präferenzen. Diese konstituieren zusammen mit den Restriktionen die Entscheidungssituation des Individuums.²⁰⁷

Im ökonomischen Verhaltensmodell erfolgt eine asymmetrische Behandlung von Präferenzen und Restriktionen hinsichtlich ihrer zeitlichen Stabilität.²⁰⁸ Während die individuellen Präferenzen – zumindest kurzfristig – als stabil gelten können,²⁰⁹ sind die

²⁰⁰ Individuelle Ressourcen können sowohl materieller als auch immaterieller Art sein, vgl. dazu Robbins (1984), S. 21.

²⁰¹ Vgl. Pies (1993), S. 96, Becker (1982), S. 2, und Buchanan (1990), S. 3: „Without scarcity, there would be no need to choose.“

²⁰² Dem Individuum entstehen Opportunitätskosten in Höhe des entgangenen Nutzens der zweitbesten Alternative, vgl. Pies (1993), S. 96.

²⁰³ Unter Instrumentalwissen sind tatsächliche oder von einem Individuum als allgemeingültig angesehene Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge zu verstehen, vgl. Daumann (1995), S. 79.

²⁰⁴ Vgl. Smith (1974), S. 17. Individueller Nutzen kann als „letztes Ziel“ der Individuen angesehen werden, weil er selbst keinen Instrumentalcharakter in Bezug auf andere Ziele besitzt, vgl. Tietzel (1981b), S. 122, ebenso Kirchgässner (2000), S. 15.

²⁰⁵ Vgl. Homann/Suchanek (2000), S. 30. Die Offenheit des Nutzenbegriffs führt zwangsläufig auch zu einer inhaltlichen Unbestimmtheit; der Nutzenbegriff tendiert damit dazu, eine „Leerformel“ zu werden, vgl. Kirsch (1997), S. 8.

²⁰⁶ Die Verortung des Altruismus im Bereich des Eigennutzes findet sich bei vielen Autoren, vgl. etwa Homann/Suchanek (2000), S. 30 und 394, Behrends (2001), S. 7, Becker (1982), S. 321, sowie auch v. Hayek (1976a), S. 25. Eine abweichende Auffassung hierzu vertritt allerdings Kirchgässner (2000), S. 16.

²⁰⁷ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 13.

²⁰⁸ Vgl. Blankart (2001), S. 11.

²⁰⁹ Dies stellt einen wissenschaftlich zunächst nicht zu rechtfertigenden „methodischen Kunstgriff“ dar, vgl. Bülow (1995), S. 45. Gleichwohl kann durchaus für die Annahme vorübergehend konstanter individueller Präferenzen argumentiert werden: „Die Präferenzen ergeben sich aus den Intentionen des handelnden Individuums, sie spiegeln seine Wertvorstellungen wider, wie sie sich im Sozialisationsprozess entwickelt haben und sie sind prinzipiell unabhängig von den aktuellen Handlungsmöglichkeiten“, Kirchgässner (2000), S. 14. Unbestritten dürfte jedoch auch sein, dass sich Präferenzen im Zeitablauf sehr wohl verändern, vgl. hierzu Witt (1987), S. 133ff.

Restriktionen einer Entscheidungssituation²¹⁰ grundsätzlich veränderbar. Sie definieren den individuellen Handlungsraum²¹¹ und bestimmen die Nutzenerwartungen der Individuen. Wirken diese Nutzenerwartungen handlungsleitend, werden sie als Anreize bezeichnet.²¹²

Die asymmetrische zeitliche Stabilität von Präferenzen und Restriktionen erscheint auch insofern gerechtfertigt, als häufig nur die Veränderung von Anreizen und die damit verbundene Verhaltensänderung empirisch beobachtbar und damit überprüfbar ist.²¹³

Dieser im ökonomischen Verhaltensmodell grundsätzlich unterstellte Zusammenhang zwischen Anreiz- und Verhaltensänderung²¹⁴ ist Voraussetzung für die in dieser Arbeit angestrebte komparativ-statische Analyse und den Einsatz einer Theorie als Technologie zur zielgerichteten Verhaltensbeeinflussung.

Vervollständigt wird das ökonomische Verhaltensmodell durch die Einführung einer Handlungsmaxime.²¹⁵ Es wird unterstellt, dass ein Individuum grundsätzlich die Handlungen ausführt, die den höchsten Zielerreichungsgrad versprechen.²¹⁶ Ein derartiges Verhalten, das bei gegebenem Handlungsziel aus bestimmten Alternativen diejenige auswählt, die den individuellen Präferenzen am meisten entspricht, wird als „rational“ bezeichnet.²¹⁷

An dieser Stelle erweist sich ein Rückgriff auf das oben im Rahmen des situationslogischen Ansatzes genannte Rationalitätsprinzip als notwendig. Das Rationalitätsprinzip unterstellte eine rein formale Rationalität ohne materiellen Gehalt der vom Individuum verfolgten Ziele; betrachtet wurde nur die logische Konsistenz von

Unabhängig von der eher psychologischen Frage nach den Umständen und der Geschwindigkeit des Präferenzwandels gilt es zu bedenken, dass bei einem Verzicht auf die Annahme stabiler Präferenzen die Handlung eines Individuums nicht mehr ohne Willkür erklärt werden kann, vgl. Suchanek (1994), S. 116, ähnlich auch Albert (1977), S. 203.

²¹⁰ Restriktionen einer individuellen Entscheidungssituation sind beispielsweise in Gestalt des verfügbaren Einkommens, der relativen Preise und der zum Konsum und Handeln benötigten Zeit gegeben, siehe Frey (1990), S. 7.

²¹¹ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 13. Der individuelle Handlungsraum kann auch als „Möglichkeitsraum“ bezeichnet werden, siehe Frey (1990), S. 5. Frey unterscheidet im Gegensatz zur traditionellen ökonomischen Entscheidungstheorie einen objektiven und einen ipsativen Möglichkeitsraum, wobei letzterer aus den Alternativen besteht, die ein Individuum als für sich relevant einstuft, siehe Frey (1990), S. 181ff. Als Grund für ein Auseinanderfallen führt Frey psychologische Prozesse, die „in der menschlichen Natur“ (S. 184) begründet sind, an. Diese Überlegungen erscheinen plausibel, stellen jedoch auf individuumsspezifische Merkmale ab, die in der vorliegenden Arbeit wegen der angestrebten „Erklärungen im Prinzip“ unberücksichtigt bleiben, vgl. Abschnitt 2.5.2.4. Der Ansatz von Frey soll daher nicht weiter verfolgt werden.

²¹² Vgl. Homann/Suchanek (2000), S. 32, Behrends (2001), S. 25, und Frey (1990), S. 4.

²¹³ Vgl. Bülow (1995), S. 45, Frey (1990), S. 5, und Behrends (2001), S. 7.

²¹⁴ Vgl. Blankart (2001), S. 11.

²¹⁵ Eine Handlungsmaxime ist notwendiger Bestandteil jeder empirisch gehaltvollen Erklärung individuellen Verhaltens, vgl. Tietzel (1985), S. 83.

²¹⁶ Vgl. Tietzel (1981b), S. 120.

²¹⁷ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 14.

Handlungen.²¹⁸ Durch die Einführung einer Handlungsmaxime wird die formale zur substantiellen Rationalität; individuelles Verhalten ist damit auf ein bestimmtes Zielbündel gerichtet.²¹⁹ Der ökonomische Ansatz konkretisiert die substantielle Rationalität dahingehend, die höchstmögliche Zielerreichung als handlungsbestimmend anzusehen.²²⁰ Den Zusammenhang zwischen dem Rationalprinzip des situationslogischen Ansatzes und dem ökonomischen Rationalverhalten veranschaulicht die folgende Abb. 2:

²¹⁸ Vgl. Tietzel (1981b), S. 121f.

²¹⁹ Zur substantiellen Rationalität vgl. Gäfgen (1974), S. 27f., Tietzel (1985), S. 83, und Tietzel (1981b), S. 122.

²²⁰ Vgl. Tietzel (1981b), S. 120.

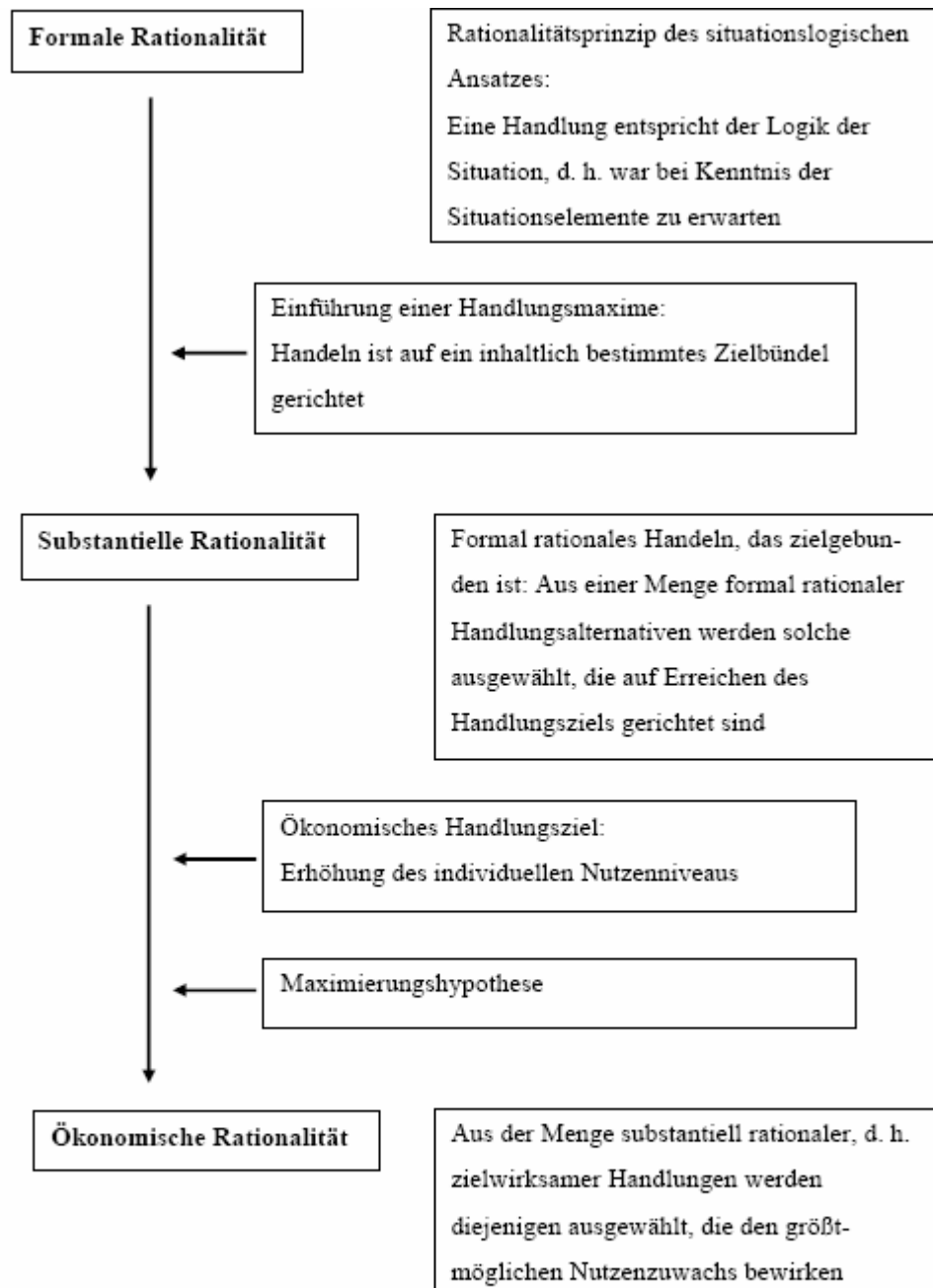


Abb. 2: Zusammenhang zwischen formaler und ökonomischer Rationalität,
Quelle: Eigene Darstellung.

Rationale Knappheitsbewältigung bedeutet streng genommen, in jeder Situation Handlungen auszuführen, die dem Ziel der Eigennutzmaximierung dienlich sind. Diese Aussage erweist sich bei näherer Betrachtung als nicht unproblematisch. Nachfolgend werden daher mögliche Konkretisierungen des ökonomischen Rationalitätsbegriffs aufgezeigt und auf ihre Fähigkeit hin untersucht, auf die Bewältigung von Knappheit gerichtetes individuelles Verhalten realitätsnah abzubilden.

3.1.2. Mögliche Konkretisierungen des Rationalitätsbegriffs

In Bezug auf die Möglichkeit einer vollständigen Wahrnehmung des durch Restriktionen determinierten Handlungsraums durch die Individuen sind verschiedenen Ausprägungen ökonomischer Rationalität denkbar.

Von einem gegebenen und bekannten Handlungsraum geht die traditionelle Variante des homo oeconomicus aus. „Die Maximierungshypothese ... setzt ... die Kenntnis *aller* Handlungsalternativen und *aller* ihrer Zielwirkungen mit *Sicherheit* voraus.“²²¹

Rationalität ist in diesem Kontext vollkommen: Das Verhalten der Individuen reduziert sich auf eine Nutzenmaximierung unter Nebenbedingungen bei vollständiger Informiertheit.²²² Dieser Ansatz sieht sich in der Literatur erheblicher Kritik ausgesetzt, die sich vor allem an der Annahme vollkommener Information entzündet.²²³ Er ist heute als überholt anzusehen.²²⁴

In der Realität ist Information nicht vollständig vorhanden,²²⁵ sondern muss unter Aufwendung knapper Ressourcen beschafft werden, was für das Individuum mit Kosten verbunden ist.²²⁶ Auf diesen Überlegungen fußt das „satisficing“-Konzept von Simon.²²⁷ Danach kann es für die Individuen rational sein, angesichts knapper Ressourcen die Informationsbeschaffung nur solange fortzusetzen, bis ein befriedigendes Nutzenniveau erreicht ist.²²⁸ Das Handeln ist in diesem Fall beschränkt rational;²²⁹ es findet ein „maximizing subject to ... costs“²³⁰ statt, was bedeutet, dass Such- und Informationskosten als Opportunitätskosten Bestandteil der Kosten-Nutzen-Überlegungen der Individuen werden.²³¹

Der Ansatz von Simon ist gegenüber dem traditionellen homo oeconomicus ohne Zweifel als überlegen anzusehen,²³² thematisiert aber das Problem der Informationsbeschaffung nur unzureichend. So geht die bounded rationality-Vorstellung – zumindest implizit – davon

²²¹ Tietzel (1981b), S. 123 (H. i. O.).

²²² Vgl. Kirchgässner (2000), S. 27f. Zur vollkommenen Rationalität siehe auch Tietzel (1981b), S. 126.

²²³ Für eine Übersicht zur Kritik am traditionellen homo oeconomicus siehe Frey (1990), S. 20f. Vgl. auch Arrow (1987), S. 69ff., und Homann/Suchanek (2000), S. 30f. und 415.

²²⁴ Vgl. Frey (1990), S. 125.

²²⁵ Zur Rolle der Information im ökonomischen Verhaltensmodell siehe Blankart (2001), S. 12ff.

²²⁶ Vgl. Stigler (1961), S. 213ff., und Brunner (1987), S. 373.

²²⁷ Vgl. hierzu insbesondere Simon (1997), S. 291ff. und 295ff., sowie Simon (1956), S. 129ff.

²²⁸ Vgl. Simon (1997), S. 322, und Simon (1956), S. 129.

²²⁹ Vgl. Simon (1997), S. 291. Siehe zur beschränkten Rationalität auch Selten (1990), S. 649ff.

²³⁰ Meckling (1976), S. 549.

²³¹ Denkbar ist dabei ein optimales Informationsniveau, bei dem sich Grenznutzen und Grenzkosten der Informationsaufnahme ausgleichen, vgl. Tietzel (1981b), S. 130.

²³² Dies gilt, wenn die bei erfahrungswissenschaftlicher Herangehensweise unentbehrliche Realitätsnähe der Annahmen als Qualitätskriterium dient.

aus, es könne einen perfekt rational handelnden homo oeconomicus geben, hätte er nur ausreichend Ressourcen zur Informationsbeschaffung zur Verfügung. Damit leugnet der Ansatz jedoch den „konstitutionellen Wissensmangel“²³³ der Menschen. Dieser besteht in der Unsicherheit bezüglich der Zukunft, fehlendem nomologischen Wissen²³⁴ und den interindividuell unterschiedlich ausgeprägten kognitiven Grenzen der Informationsverarbeitung.²³⁵

Ein Ansatz, der die genannten Kritikpunkte zumindest zum Teil berücksichtigt, ist das Modell des REMM.²³⁶ Danach kann ein Individuum Wissensmangel partiell durch Lernprozesse beheben.²³⁷ Es ist kreativ, bildet Erwartungen, bewertet Alternativen und wägt diese gegeneinander ab.²³⁸ Auch die Modellierung des homo oeconomicus in Gestalt des REMM berücksichtigt jedoch nur unzureichend die Tatsache, dass einer Erweiterung individuellen Wissens mittels Such- und Lernprozessen Grenzen gesetzt sind und sieht unvollständige Information vor allem als Zeitproblem an.²³⁹

3.1.3. Formulierung einer geeigneten Rationalitätsvorstellung

Soll der konstitutive Wissensmangel der Akteure konsequent berücksichtigt werden, kann Rationalität nur noch subjektiv und intentional definiert werden,²⁴⁰ weil die Individuen in einem *wahrgenommenen* Handlungsraum²⁴¹ beabsichtigen, rational zu agieren.²⁴² Das Handlungsziel der Eigennutzmaximierung bedarf angesichts eingeschränkter Informationsbasis und unklarer Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge ebenfalls einer Relativierung, wobei aber der Impetus „Verfolgung des Eigeninteresses“ erhalten bleibt.²⁴³

²³³ v. Hayek (1994b), S. 171. Vgl. auch v. Hayek (1983), S. 37ff., sowie North (1992), S. 31.

²³⁴ Tietzel weist darauf hin, dass es prinzipiell unmöglich ist, perfektes nomologisches Wissen zu erlangen, vgl. Tietzel (1981b), S. 128. Vgl. auch Popper (1974a), S. 81f.

²³⁵ Vgl. v. Hayek (1976a), S. 27, v. Hayek (1945), S. 519ff., und Brunner (1987), S. 374.

²³⁶ Das REMM-Modell geht vor allem auf Brunner und Meckling zurück, siehe z. B. Meckling (1976), S. 545ff., und Brunner/Meckling (1977), S. 60ff. REMM steht für „resourceful, evaluative, maximizing man“, Brunner (1987), S. 371.

²³⁷ Vgl. Meckling (1976), S. 549.

²³⁸ Vgl. Frey (1990), S. 4. Rationalverhalten wird so zu einem „set of more or less conscious rules of procedure“, Brunner (1987), S. 374.

²³⁹ Dies wird bei Meckling (1976), S. 549, und Brunner/Meckling (1977), S. 72, deutlich. Vgl. auch Behrends (2001), S. 7.

²⁴⁰ Eine derartige Rationalitätsvorstellung findet sich bei mehreren Autoren, vgl. Kirsch (1997), S. 8, Aufderheide (1995), S. 54, Richter (1994), S. 4, sowie bereits Black (1972), S. 145f.

²⁴¹ Vgl. Albert (1977), S. 203, und Homann/Suchanek (2000), S. 31.

²⁴² Vgl. Kirchgässner (2000), S. 17. Ähnlich auch Vanberg (1994), S. 1: „[H]uman beings ... pursue their interests as they see them, based on their own understanding of the world around them.“

²⁴³ Arrow weist darauf hin, dass in der klassischen Volkswirtschaftslehre rationales Verhalten nur bedeutete, das Mehr dem Wenigen vorzuziehen, vgl. Arrow (1987), S. 70.

Das Abrücken von der strengen Eigennutzmaximierung bedeutet zwar einen Verlust an Exaktheit, das individuelle Verhalten bleibt jedoch prognostizier- und berechenbar.²⁴⁴

Das Bild des eigennutzorientierten und dabei intentional²⁴⁵ rational handelnden Individuums, das hier zur Anwendung kommen soll, bemüht sich um eine realitätsnahe Erfassung menschlichen Verhaltens und versucht damit, der Kritik am ökonomischen Verhaltensmodell zu begegnen,²⁴⁶ ohne die konstitutiven Merkmale des homo oeconomicus aufzugeben.²⁴⁷ Auch eine Integration in den situationslogischen Ansatz erscheint möglich: Situationsadäquates Verhalten kann auch dem intentional rationalen homo oeconomicus unterstellt werden, wenngleich es angesichts der Unmöglichkeit, alle Situationsmerkmale in Form von Restriktionen zu kennen, nur ein Handeln entsprechend der *wahrgenommenen* Situation sein kann.

3.2. Elemente der Neuen Politischen Ökonomie als erklärende Theorie

Zur weiteren Spezifikation des Explanans soll nachfolgend Elemente der Neuen Politischen Ökonomie als erklärende Theorie dieser Untersuchung vorgestellt werden. Dabei wird eine auf die vorliegende Problemstellung bezogene Auswahl von Theoriebausteinen vorgenommen. Ziel ist es, eine theoretische Fundierung individuellen Verhaltens vorzunehmen und die Arbeit als politökonomische Analyse des IOC zu verorten.²⁴⁸

²⁴⁴ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 29.

²⁴⁵ Der Aspekt des plan- und absichtsvollen Handelns im Sinne eines aktiven Auswählens aus verschiedenen Möglichkeiten ist das fundamentale Abgrenzungskriterium zum konkurrierenden sozialwissenschaftlichen Erklärungsansatz des homo sociologicus. Dieser sieht den Menschen als Träger sozial vorgeformter Rollen an, der vor allem den Erwartungen seiner Mitmenschen zu entsprechen versucht. Das Verhalten des homo sociologicus ist damit ein Produkt seiner kulturellen Umgebung. Zum homo-sociologicus-Ansatz vgl. Dahrendorf (1958), S. 178ff., insbesondere S. 183, sowie die Kritik von Frey (1990), S. 8f., und Meckling (1976), S. 552.

Im Gegensatz dazu begreift der ökonomische Ansatz menschliches Verhalten zwar als von anderen Menschen und kulturellen Faktoren beeinflusst, aber nicht als von diesen determiniert, vgl. v. Hayek (1976a), S. 15, und Meckling (1976), S. 552.

²⁴⁶ Für einen Überblick zur Kritik am ökonomischen Verhaltensmodell siehe Homann (1994), S. 387ff.

²⁴⁷ Arrow geht sogar soweit zu behaupten, Rationalität sei kein konstitutives Merkmal des ökonomischen Ansatzes, vgl. Arrow (1987), S. 70.

²⁴⁸ Aus methodischen Gründen erscheint es sinnvoll, zunächst den theoretischen Rahmen aufzuspannen, bevor auf das zu untersuchende institutionelle Arrangement in Gestalt des IOC eingegangen werden soll. Auf diese Weise kann bei der anschließend erfolgenden Darstellung des IOC bereits eine politökonomische Perspektive eingenommen werden.

3.2.1. Grundgedanke der Neuen Politischen Ökonomie

Nach der Einführung des ökonomischen Verhaltensmodells bietet die Neue Politische Ökonomie eine konsequente Anwendung dieser Verhaltenshypothese und postuliert deren Übertragung auf den politischen Bereich zur Erklärung politischer Strukturen und Prozesse.²⁴⁹ Mit diesem Erklärungsanspruch genügt die Neue Politische Ökonomie dem Kriterium der Überprüfbarkeit und ordnet sich in den Bereich der positiven Wissenschaft ein.²⁵⁰

Mit dem Ziel, das ökonomische Instrumentarium auf das Gebiet demokratischer Entscheidungen anzuwenden, d. h. kollektive Entscheidungsprozesse ökonomisch zu analysieren,²⁵¹ wendet sich die Neue Politische Ökonomie gegen die These von der Ökonomie als „Bereichswissenschaft“²⁵². Dieser Anspruch, auch sogenannte „außermarktliche“ Phänomene erklären zu können, ist nicht unumstritten. So wird von einigen Autoren die Möglichkeit einer ökonomischen Analyse des politischen Bereichs entweder prinzipiell in Zweifel gezogen²⁵³ oder als wenig erklärungskräftig abgelehnt²⁵⁴. Häufig wird jedoch in der Literatur die Übertragbarkeit des ökonomischen Ansatzes befürwortet.²⁵⁵ Dieser Ansicht soll sich hier angeschlossen werden. Es kann argumentiert werden, dass sich auch bei kollektiven Entscheidungsprozessen die Akteure mit dem Tatbestand der Knappheit konfrontiert sehen, mithin die Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells gerechtfertigt erscheint.²⁵⁶

²⁴⁹ Vgl. Behrends (2001), S. 1 und 3, und Richter/Bindseil (1995), S. 134.

²⁵⁰ Vgl. Erlei/Leschke/Sauerland (1999), S. 16f., und Behrends (2001), S. 16.

²⁵¹ Vgl. Thiele (1994), S. 996.

²⁵² Vgl. Homann/Suchanek (2000), S. 218.

²⁵³ Insbesondere Eucken wendet sich gegen eine wissenschaftliche Untersuchung politischer Prozesse und plädiert für ein „Anhalten der theoretischen Analyse an dieser Grenze“, vgl. Eucken (1989), S. 161ff., hier S. 162. Auch in jüngerer Zeit bleibt die Verwendung des ökonomischen Verhaltensmodells auf außermarktliche Phänomene umstritten, wie sich an der Debatte um den „ökonomischen Imperialismus“ zeigt.

²⁵⁴ Vgl. dazu etwa Brennan/Pincus (1987), S. 22ff.

²⁵⁵ Vgl. bereits Catlin (1927), S. 206, v. Mises (1981), S. 7, Schumpeter (1970), S. 27, ferner auch Kirchgässner (1988), S. 53, und Behrends (2001), S. 2.

²⁵⁶ Knappheit als ubiquitäres Phänomen rechtfertigt die Annahme einer Symmetrie menschlichen Verhaltens über verschiedene Lebensbereiche hinweg. Vgl. zum Symmetrieargument für den Bereich der Politik ausführlich Brennan/Buchanan (1993), S. 65ff., und Frey (1977), S. 97.

3.2.2. Zum Anwendungsbereich der Neuen Politischen Ökonomie

Den ursprünglichen Anwendungsbereich der Neuen Politischen Ökonomie stellen demokratische Entscheidungsstrukturen auf gesamtgesellschaftlicher Ebene dar,²⁵⁷ wo sie einen Gegenentwurf zu klassischen Demokratievorstellungen²⁵⁸ bildeten. Wenn auch eine Assoziation des Begriffes „Demokratie“ mit der staatlichen Ebene naheliegend erscheint,²⁵⁹ erscheint es zumindest theoretisch möglich, mit dem Instrument der Neuen Politischen Ökonomie auch gesellschaftliche Subkollektive zu analysieren. Insbesondere das allgemeine Muster der Delegation von Entscheidungskompetenz an gewählte Vertreter bietet dabei Ansatzpunkte für eine politökonomische Analyse.

Auch das IOC weist als Entscheidungskollektiv eine demokratische Struktur auf. Sollten sich die idealtypischen Akteure im Entscheidungsprozess indirekter Demokratien auch in diesem Gremium lokalisieren lassen, erscheint die Hypothese gerechtfertigt, dass die Neue Politische Ökonomie auch auf das IOC anwendbar ist und Erklärungskraft für das Verhalten seiner Akteure hat.²⁶⁰ Dementsprechend wird es in dieser Arbeit darum gehen, Analogien, aber auch entscheidende Unterschiede zwischen der kollektiven Willensbildung in indirekten Demokratien und der Willensbildung im IOC aufzuzeigen.²⁶¹ Bevor näher auf die für die Themenstellung relevanten Bereiche der Neuen Politischen Ökonomie eingegangen wird, soll im Folgenden zunächst eine institutionenökonomische Fundierung dieses Theoriegebäudes vorgenommen werden.

3.2.3. Institutionenökonomische Fundierung der Neuen Politischen Ökonomie

Im Rahmen einer politökonomischen Untersuchung des IOC, die auch Gestaltungsempfehlungen für eine institutionelle Reform liefern soll, erscheint es notwendig, zusätzlich die Perspektive der Neuen Institutionenökonomie zugrunde zu legen.

²⁵⁷ Demokratie wurde dabei verstanden als „Methode, die ein Volk verwendet, um zu Entscheidungen zu gelangen“, Schumpeter (1993), S. 386. Vgl. auch Downs (1968), S. 3.

²⁵⁸ Vgl. Schumpeter (1993), S. 432. Die klassische Auffassung von Demokratie manifestiert sich in Rousseaus Lehre vom „contrat social“: Danach verhelfen sich die Bürger mittels der Demokratie wechselseitig zur Einsicht über das Gemeinwohl und bringen so die „volonté générale“ zum Ausdruck, vgl. Rousseau (1977), S. 87f. und 171f. Zur klassischen Lehre der Demokratie vgl. auch Schumpeter (1993), S. 297ff.

²⁵⁹ Vgl. Homann/Suchanek (2000), S. 183.

²⁶⁰ Eine grundsätzliche Anwendbarkeit des ökonomischen Ansatzes auch im Bereich des Sports sieht Heinemann (1995), S. 15.

²⁶¹ Nicht unproblematisch, angesichts der vorliegenden Themenstellung aber unvermeidlich, erscheint dabei die Anwendung idealtypischer Überlegungen auf konkrete Akteure des IOC. Vgl. dazu oben in Abschnitt 2.4.2.5. die Ausführungen zu „Erklärungen im Detail versus Erklärungen im Prinzip“.

Die Neue Institutionenökonomie²⁶² sieht eine explizite Analyse von Institutionen als Voraussetzung für das Verständnis aller gesellschaftlichen Prozesse an.²⁶³ Der Anwendungsbereich der Neuen Institutionenökonomie ist folglich universell zu sehen: Institutionen können nicht nur als Voraussetzungen des Marktes gelten,²⁶⁴ sondern sind für die Erklärung politischer Strukturen und Prozesse ebenfalls von essentieller Bedeutung²⁶⁵. Der Neuen Institutionenökonomie gelingt es damit, die Schwäche des traditionellen neoklassischen Ansatzes zu überwinden: Institutionen werden nicht mehr im Sinne eines „Datenkranzes“ als außerhalb der ökonomischen Überlegungen stehend angesehen. Die institutionellen Gegebenheiten einer Gesellschaft erhalten vielmehr selbst Erklärungskraft und werden mit ihren Implikationen und ihrer Gestaltbarkeit zum Erkenntnisobjekt der ökonomischen Analyse.²⁶⁶

Eine institutionenökonomisch fundierte Neue Politische Ökonomie²⁶⁷ kann politische Phänomene als institutionenbedingt begreifen, „Politikprobleme [sind] im Kern als *Institutionenprobleme* aufzufassen“²⁶⁸. Durch die Auseinandersetzung mit der Wirkungsweise alternativer institutioneller Arrangements werden Institutionen von gegebenen Randbedingungen zu gestaltbaren Variablen im gesellschaftlichen Koordinationsprozess.²⁶⁹

Im Rahmen dieser Arbeit wird keine umfassende Auseinandersetzung mit der Neuen Institutionenökonomie angestrebt, vielmehr gilt es, einige für die Analyse notwendige Bausteine dieser Theorie in die untersuchungsrelevanten Bereiche der Neuen Politische Ökonomie zu integrieren. Nach dem Versuch einer Abgrenzung des Institutionenbegriffs wird auf die handlungsleitende Funktion von Institutionen sowie auf das daraus folgende technologische Potential der Neuen Institutionenökonomie einzugehen sein. Einen weiteren Baustein bildet die Principal-Agent-Theorie, die im Rahmen der Arbeit

²⁶² Vgl. zu diesem Begriff erstmals Williamson (1975), S. 1.

²⁶³ Vgl. Frey (1977), S. 199. Die Neue Institutionenökonomie lässt sich damit, ebenso wie die Neue Politische Ökonomie, primär als positive Theorie verorten, besitzt aber auch einen normativen Zweig, vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 189, und Erlei/Leschke/Sauerland (1999), S. 42.

²⁶⁴ Vgl. Homann/Suchanek (2000), S. 183 und 237ff. Zu diesem Teilgebiet der Neuen Institutionenökonomie vgl. auch Richter/Furubotn (1996), S. 309ff.

²⁶⁵ Vgl. Behrends (2001), S. 88, und Pies (1993), S. 38.

²⁶⁶ Vgl. Langerfeldt (2003), S. 55. Dieser Aspekt der Neuen Institutionenökonomie war bereits Gegenstand des älteren amerikanischen Institutionalismus, vgl. Hutton (1999), S. 532ff., und Erlei/Leschke/Sauerland (1999), S. 38ff.

²⁶⁷ Einige Autoren sehen die Neue Institutionenökonomie als Teil der Neuen Politischen Ökonomie an, vgl. etwa Boettcher (1983), S. 1, und Behrends (2001), S. 87. Andere nehmen eine umgekehrte Zuordnung vor, vgl. z. B. Richter (1994), S. 3, und Langerfeldt (2003), S. 57.

²⁶⁸ Pies (1993), S. 38 (H. i. O.). Diese Auffassung findet sich bereits in der klassischen Ökonomie, geriet jedoch mit dem Vordringen der Neoklassik zunehmend in Vergessenheit, vgl. Albert (1977), S. 199f.

²⁶⁹ Vgl. Elsner (1987), S. 7, und Boettcher (1983), S. 4f.

bedeutsame Rechtsfigur der Vertretung²⁷⁰ einer ökonomischen Analyse zugänglich macht und alle Akteursbeziehungen bei kollektiven Entscheidungsprozessen auf das allgemeine Muster der Beziehung zwischen Principal und Agent zurückführt.

3.2.3.1. Zum Begriff der Institution

Angesichts der äußerst vielgestaltigen Auseinandersetzung mit dem Phänomen der Institution im Schrifttum²⁷¹ bedarf es einer Präzisierung des Institutionenbegriffs für die Zwecke dieser Arbeit.²⁷² Um dabei nicht in eine essentialistische Begriffsdiskussion um das „Wesen der Institution“ zu verfallen²⁷³, wird im Sinne eines nominalistischen Begriffsverständnisses die Frage zu beantworten sein, was hier als Institution bezeichnet werden soll.

Innerhalb der Neuen Institutionenökonomie werden verschiedene Erkenntnisobjekte mit dem Begriff „Institution“ benannt, wobei sich zunächst zwei grundlegende Bedeutungen unterscheiden lassen. Zum einen erfolgt eine Beschäftigung mit „korporative[n] Gebilde[n]“²⁷⁴, zum anderen werden als Institutionen „Komplexe normativer Regelungen“²⁷⁵ einschließlich der Sanktionsmechanismen zu ihrer Durchsetzung²⁷⁶ bezeichnet. Derartige sozialstrukturelle Rahmenbedingungen individuellen Handelns²⁷⁷ lassen sich hinsichtlich ihrer Kodifizierung in formelle und informelle Institutionen unterteilen.²⁷⁸ Weiterhin ist eine Differenzierung nach ihrer Entstehung möglich: Dabei werden „von Menschen erdachte Beschränkungen menschlicher Interaktion“²⁷⁹ und Institutionen als „das *ungeplant gewachsene* Ergebnis eines Entwicklungsprozesses“²⁸⁰ unterschieden.

²⁷⁰ Vgl. Richter (1994), S. 16.

²⁷¹ Vgl. dazu die kritischen Äußerungen von Vanberg (1983), S. 55. Vgl. auch Behrends (2001), S. 88. Erschwerend kommt hinzu, dass auch die Soziologie den Begriff „Institution“ für sich reklamiert, vgl. Durkheim (1976), S. 100.

²⁷² Für eine differenzierte Beschäftigung mit dem Institutionenbegriff siehe z. B. Erlei/Leschke/Sauerland (1999), S. 23ff., Langerfeldt (2003), S. 55f., und Vanberg (1983), S. 55f.

²⁷³ Zur Problematik eines essentialistischen Wissenschaftsverständnisses siehe Chmielewicz (1994), S. 50.

²⁷⁴ Vanberg (1983), S. 55. Es handelt sich dabei um „organisierte soziale Kollektive“, weshalb derartige Institutionen auch als „Organisationen“ bezeichnet werden können, vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 8f.

²⁷⁵ Vanberg (1983), S. 55.

²⁷⁶ Vgl. Kasper/Streit (1998), S. 28. Durchsetzungsmechanismen können dabei explizit benannt und garantiert oder nur latent vorhanden sein, vgl. North (1989), S. 239f., und Elsner (1987), S. 5f.

²⁷⁷ Vgl. Vanberg (1983), S. 55.

²⁷⁸ Vgl. Kasper/Streit (1998), S. 100ff. und 109ff.

²⁷⁹ North (1992), S. 3.

²⁸⁰ Vanberg (1983), S. 57 (H. i. O.). Vgl. auch Richter/Bindseil (1995), S. 133, und Vanberg (1983), S. 66. Die Frage, ob Institutionen vor allem durch absichtsvolle Planung entstehen oder vielmehr als un intendierte Resultate der *spontanen* wechselseitigen Anpassung individueller Bestrebungen aufzufassen sind, ist in der Literatur umstritten. Exemplarisch sei hier auf die konkurrierenden Ansätze v. Hayeks und Buchanans zur

Da in dieser Arbeit vor allem die Wirkungen unterschiedlicher institutioneller Arrangements das Erkenntnisziel darstellen, Fragen nach der Entstehung und dem Wandel von Institutionen dagegen unberücksichtigt bleiben,²⁸¹ erscheint eine Beschränkung der Betrachtungen auf Institutionen als formelle, geplante Regeln zur Beeinflussung der Ergebnisse menschlicher Interaktion gerechtfertigt. Konkret wird es dabei um die institutionellen Grundlagen des IOC gehen, wobei das IOC selbst eine Institution im Sinne einer formalen Organisation²⁸² darstellt.

3.2.3.2. Institutionen als Bestimmungsfaktoren individuellen Verhaltens

Restriktionen, verstanden als Beschränkungen des individuellen Möglichkeitsraums, wurden oben im Rahmen der Darstellung des ökonomischen Verhaltensmodells als Anreize bezeichnet, sofern sie handlungsleitende Wirkung haben. An diesem Punkt setzt die Neue Institutionenökonomie an, indem sie Institutionen als wesentliche Bestimmungsgründe für das individuelle Verhalten ansieht. Durch die anreizgestaltende Funktion von Institutionen²⁸³ wird das Verhalten von Individuen kanalisiert, d. h. in eine von den Beteiligten gewünschte Richtung gelenkt.²⁸⁴ Die durch Institutionen induzierte Systematisierung und vorhersehbare Beeinflussung individueller Handlungen²⁸⁵ sorgt für eine hinreichende Verlässlichkeit der wechselseitigen Verhaltenserwartungen.²⁸⁶ Handlungsbeschränkende Regeln und die mit ihnen verbundenen Anreiz-Sanktions-Strukturen²⁸⁷ haben damit komplexitäts- und unsicherheitsreduzierende Wirkung.²⁸⁸ Die enge Verknüpfung der institutionellen Weichenstellung mit den Ergebnissen der menschlichen Interaktion²⁸⁹ ermöglicht eine vergleichende Analyse der ökonomischen

Entstehung institutioneller Verfassungsregeln, gegenübergestellt z. B. bei Hoppmann (1987), S. 31ff., verwiesen.

²⁸¹ Nach Behrends lassen sich im Rahmen der Neuen Institutionenökonomie primär zwei Forschungszweige unterscheiden, die eine untersucht hauptsächlich die Entstehung und den Wandel, die andere vor allem die Wirkungen von Institutionen, vgl. Behrends (2001), S. 88.

²⁸² Vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 8; vgl. auch Boettcher (1983), S. 9.

²⁸³ Vgl. Albert (1977), S. 200, und North (1992), S. 3.

²⁸⁴ Vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 4 und 7. Voraussetzung dafür ist jedoch angesichts eigennützig handelnder Individuen das Vorhandensein geeigneter Sanktionsinstrumente, vgl. Albert (1977), S. 200f.

²⁸⁵ Vgl. Frey (1990), S. 2f.

²⁸⁶ Vgl. Homann/Suchanek (2000), S. 24, und Elsner (1987), S. 5.

²⁸⁷ Vgl. Elsner (1987), S. 7.

²⁸⁸ Vgl. North (1992), S. 4, Richter/Bindseil (1995), S. 138, und Thiele (1994), S. 993. In der Sprache der Transaktionskostenökonomie kann auch von einer transaktionskostensenkenden Wirkung von Institutionen gesprochen werden. Anders ausgedrückt ergibt sich die Notwendigkeit von Institutionen aus der Existenz von Transaktionskosten, vgl. zu diesem Ansatz z. B. Richter (1990), S. 576ff., und Cezanne/Mayer (1998), 1348.

²⁸⁹ Vgl. v. Arnim (1987), S. 22f., und Frey (1990), S. 2.

Wirkungen verschiedener institutioneller Arrangements und damit auch deren Beurteilung.²⁹⁰

Die Handlungen und Entscheidungen der Akteure direkt als Ausfluss der bestehenden Institutionen anzusehen, entspricht auch der Perspektive des situationslogischen Ansatzes, der individuelles Verhalten allein durch die (vorgefundene) Situation des Individuums determiniert sieht. Da institutionelle Rahmenbedingungen wesentliche Bestimmungsfaktoren einer Handlungssituation darstellen,²⁹¹ können die einzelnen Akteure, insbesondere dann, wenn es sich um repräsentative Individuen handelt, vollständig hinter die Institutionen zurücktreten. Es kann daher in letzter Konsequenz auch von „Quasi-Handlungen der Institutionen“²⁹² gesprochen werden.

3.2.3.3. Gestaltung von Institutionen als technologisches Potential der Neuen Institutionenökonomie

Die Neue Institutionenökonomie bemüht sich um die „wirtschaftstheoretische Analyse von Institutionen ..., wie wir sie vorfinden, und um analytisch fundierte Begründungen dafür, wie wir sie uns wünschen.“²⁹³ Als positive Theorie bildet sie den Ausgangspunkt für normative Überlegungen,²⁹⁴ hat demnach grundsätzlich auch technologisches Potential.²⁹⁵ Aus dem dargestellten Ursache-Wirkungs-Zusammenhang zwischen Institutionen und individuellem Verhalten folgt unmittelbar die Möglichkeit des Einsatzes der Neuen Institutionenökonomie als Technologie zur gezielten Beeinflussung des Verhaltens von Individuen durch die Setzung entsprechender Anreize.²⁹⁶ Ein derartiger Ziel-Mittel-Ansatz ermöglicht es, das Vorhandensein eines entsprechenden Zielsystems vorausgesetzt, Institutionen auf die bestmögliche Zielerreichung hin bewusst zu gestalten. Dies wird hier in Bezug auf die institutionellen Grundlagen des IOC angestrebt. Die institutionellen Arrangements, die das Verhalten der IOC-Mitglieder bestimmen, werden zum zentralen

²⁹⁰ Dieses Vorgehen wird auch als „Comparative-Institutions-Ansatz“ bezeichnet, vgl. Elsner (1987), S. 7. Vgl. dazu auch Frey (1990), S. 3.

²⁹¹ Neben formellen Institutionen bestimmen auch informelle Institutionen sowie Naturgesetze das individuelle Verhalten. Da die letzteren beiden jedoch kaum bzw. überhaupt nicht beeinflussbar sind, sollen sie hier als gegeben angesehen und nicht weiter untersucht werden.

²⁹² Popper (1976), S. 122.

²⁹³ Richter (1994), S. 2.

²⁹⁴ Vgl. zum Unterschied zwischen positivem und normativem Vorgehen Erlei/Leschke/Sauerland (1999), S. 16f. und 42.

²⁹⁵ Unter Technologie soll hier eine Theorie der Institutionengestaltung verstanden werden.

²⁹⁶ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 17. Voraussetzung dafür ist freilich die Entwicklung empirisch valider Kausalbeziehungen zwischen der Änderung von Restriktionen und dem individuellen Verhalten, vgl. Cezanne/Mayer (1998), S. 1345.

Ansatzpunkt für die Beurteilung der Handlungsergebnisse und in einem weiteren Schritt für Überlegungen zu einer Reform des IOC.²⁹⁷ Dabei gilt es zunächst, unerwünschte Verhaltensweisen auf falsch gesetzte Anreizstrukturen, d. h. unzuweckmäßige Institutionen zurückzuführen.²⁹⁸ Danach gilt es die Frage zu beantworten, wie durch absichtsvolle Institutionengestaltung Anreiz-Sanktions-Strukturen geschaffen werden können, die eine Erreichung vorgegebener Ziele mit möglichst geringen Opportunitätskosten gewährleisten.²⁹⁹

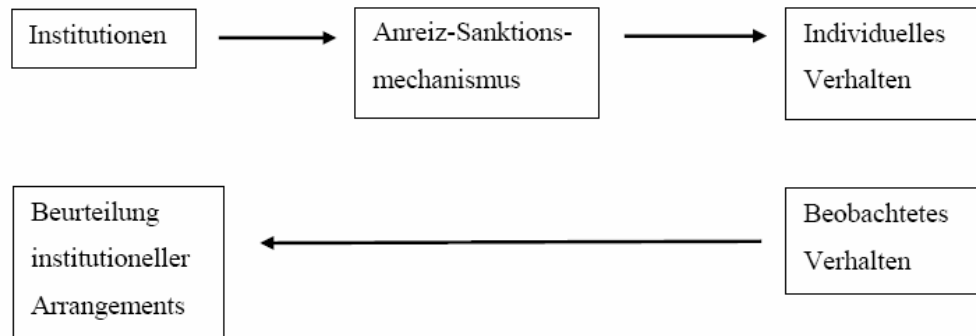
Die im Rahmen der Neuen Institutionenökonomie zwischen Institutionen und individuellem Verhalten postulierten Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge sowie deren Nutzung zur Institutionengestaltung verdeutlicht noch einmal die nachfolgende Abb. 3:

²⁹⁷ Vgl. v. Arnim (1987), S. 22f.

²⁹⁸ Vgl. Homann/Suchanek (2000), S. 217.

²⁹⁹ Vgl. Elsner (1987), S. 7, und Czayka (2000), S. 131.

Institutionen als Bestimmungsfaktoren individuellen Handelns:



Einsatz der Neuen Institutionenökonomie zur gezielten Verhaltensbeeinflussung:

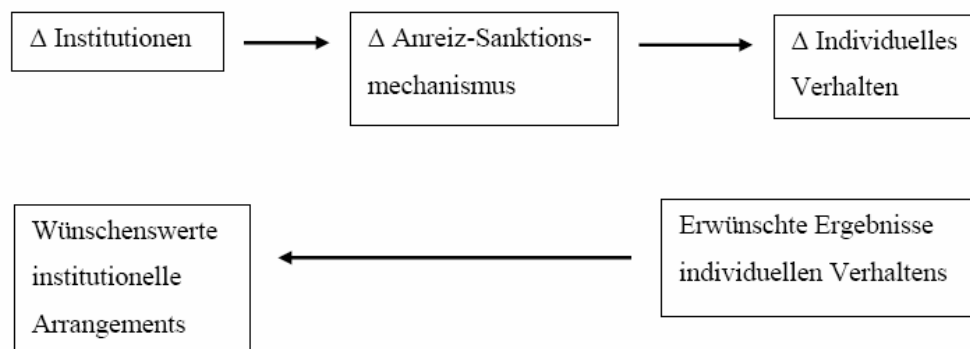


Abb. 3: Von der Neuen Institutionenökonomie unterstellte Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge, Quelle: Eigene Darstellung.

3.2.3.4. Principal und Agent – Allgemeines Muster der Akteursbeziehungen in der Neuen Politischen Ökonomie

Im Rahmen der arbeitsteilig organisierten gesellschaftlichen Koordination kommt Vertretungsverhältnissen eine besondere Bedeutung zu. Die ubiquitäre Verbreitung derartiger Beziehungen lässt den Tatbestand der Vertretung³⁰⁰ zu einem allgemeinen Muster im Sinne v. Hayeks³⁰¹ werden.

³⁰⁰ Die Vertretungstheorie kann als heuristisches Prinzip ebenso auf Verhältnisse angewendet werden, denen keine Vertretung im rechtlichen Sinne zugrunde liegt, vgl. Richter (1994), S. 16.

³⁰¹ Vgl. dazu v. Hayek (1996), S. 281ff.

Die Principal-Agent-Theorie³⁰² liefert in diesem Kontext ein Analyseinstrument, das arbeitsteilig organisierte Beziehungen einer ökonomischen Betrachtungsweise zugänglich macht.³⁰³ Ausgangspunkt bildet dabei wieder die Hypothese eigennützig und intentional rational handelnder Individuen.

Im Folgenden soll zunächst das Grundmodell der Principal-Agent-Beziehung vorgestellt werden, bevor der Versuch unternommen wird, Vertretungsverhältnisse nach der Dauer der Beauftragung einerseits und der Stärke der Bindung des Principals an den beauftragten Agenten andererseits zu klassifizieren. In einem weiteren Schritt wird auf die Problematik der Principal-Agent-Beziehung sowie auf deren mögliche Überwindung mittels adäquater Institutionengestaltung einzugehen sein. Zur Ableitung geeigneter institutioneller Arrangements zur Lösung der Principal-Agent-Problematik stehen grundsätzlich zwei alternative Herangehensweisen zur Verfügung, die in der Literatur als positiver und normativer Zweig der Principal-Agent-Theorie bezeichnet werden.³⁰⁴ Im Rahmen der normativen Ausrichtung wird versucht, effiziente institutionelle Arrangements mit Hilfe von Optimierungsmodellen zu ermitteln, die einen hohen mathematischen Formalisierungsgrad aufweisen.³⁰⁵ Diese Vorgehensweise vermag zwar exakte Ergebnisse zu liefern; deren empirischer Gehalt ist jedoch angesichts der relativ hohen Restriktivität der zugrundeliegenden Annahmen nicht ohne weiteres gesichert.

Ziel der als positiv bezeichneten Principal-Agent-Theorie ist es dagegen, Erscheinungsformen und Probleme empirischer Vertretungsbeziehungen unter Verzicht auf einen strengen Formalapparat zu beschreiben und zu erklären.³⁰⁶ Die im Zuge einer derartigen vergleichenden Institutionenanalyse auf verbal-diskursivem Wege aufgedeckten Implikationen der Institutionengestaltung weisen zwar eine geringere Exaktheit auf, zeichnen sich jedoch aufgrund ihrer ausgeprägteren Orientierung an der Realität durch einen tendenziell höheren empirischen Gehalt aus.³⁰⁷

Wenn in der vorliegenden Arbeit eine Entscheidung zugunsten der positiven Principal-Agent-Theorie getroffen wird, impliziert dies nicht die Aufgabe jeglichen normativen Anspruchs; vielmehr erscheint es gerechtfertigt, Erkenntnisse einer empirisch orientierten

³⁰² Die „Economic Theory of Agency“ geht auf Ross zurück, vgl. Ross (1973), S. 134ff. Vgl. stellvertretend für viele auch die Beiträge von Alchian/Demsetz (1972), S. 777ff., und Jensen/Meckling (1986), S. 209ff.

³⁰³ Die Principal-Agent-Theorie ist damit der „Interaktionsökonomik“ im Sinne von Homann und Suchanek zuzuordnen, vgl. Homann/Suchanek (2000), S. Vf. Die Autoren unterscheiden die Interaktionstheorie, die die Interaktionen zwischen Akteuren und die dabei entstehenden Probleme zum Gegenstand hat, von der traditionellen ökonomischen Handlungstheorie, vgl. dazu Homann/Suchanek (2000), S. 22ff.

³⁰⁴ Vgl. Fischer (1995), S. 320, Richter/Furubotn (1996), S. 165f., und Mensch (1999), S. 687.

³⁰⁵ Vgl. Mensch (1999), S. 687. Zur formalen Methodik der Principal-Agent-Theorie vgl. z. B. Martensen (2000), S. 367ff.

³⁰⁶ Vgl. Fischer (1995), S. 320.

³⁰⁷ Vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 166.

Institutionenanalyse zur Grundlage einer zielorientierten Institutionengestaltung zu machen. Mit dieser Vorgehensweise gelingt darüber hinaus eine Integration der in der Principal-Agent-Theorie wie auch in der gesamten Neuen Institutionenökonomie traditionell bestehenden Zweiteilung in einen positiv-analytischen Zweig und eine eher normativ orientierte Theorie der zielgerichteten Gestaltung von Institutionen.

3.2.3.4.1. Grundmodell der Principal-Agent-Beziehung

Gegenstand der Principal-Agent-Theorie ist die Institution des Vertrags in der Austauschbeziehung zwischen einem Auftraggeber (Principal) und einem Auftragnehmer (Agent).³⁰⁸ Die Principal-Agent-Beziehung bildet damit die große Vielfalt in der Realität vorkommender Vertretungsverhältnisse vereinfacht ab.

Der Principal delegiert eine Aufgabe mit Entscheidungskompetenz an den Agenten³⁰⁹ und stellt ihm die dafür erforderlichen Mittel zur Verfügung³¹⁰. Der Agent handelt damit im Namen und auf Rechnung des Principals,³¹¹ beeinflusst dabei aber sein eigenes Nutzenniveau ebenso wie das des Principals³¹².

Das Delegationsverhältnis zwischen den Beteiligten gründet sich auf das Expertenwissen des Agenten in Bezug auf die sachliche Bearbeitung der übertragenen Aufgabe.³¹³ Diese Nutzung individuell vorhandener Informationsvorsprünge lässt die Rechtsfigur der Vertretung zu einem konstituierenden Merkmal der gesellschaftlichen Arbeitsteilung werden und stellt einen Versuch zur Bewältigung der „konstitutionellen Unwissenheit“³¹⁴ der Menschen dar.³¹⁵

3.2.3.4.2. Phänomenologie der Principal-Agent-Beziehungen

Im Grundmodell der Principal-Agent-Beziehung wird zunächst keine Aussage darüber getroffen, in welchem Ausmaß der Principal in dem Vertretungsverhältnis an den beauftragten Agenten gebunden ist. Die Stärke dieser Bindung wird dabei von der Art der

³⁰⁸ Vgl. Pratt/Zeckhauser (1985), S. 1ff.

³⁰⁹ Vgl. Thiele (1994), S. 995.

³¹⁰ Vgl. Mensch (1999), S. 686.

³¹¹ Vgl. Kasper/Streit (1998), S. 270ff. Dies wird besonders deutlich am klassischen Beispiel der Principal-Agent-Beziehung zwischen Unternehmer und angestelltem Manager, vgl. dazu Alchian/Demsetz (1972), S. 777ff., und Jensen/Meckling (1986), S. 209ff.

³¹² Vgl. Karmann (1992), S. 557.

³¹³ Vgl. Bülow (1995), S. 59, und Cezanne/Mayer (1998), S. 1351.

³¹⁴ v. Hayek (1994b), S. 171.

³¹⁵ Vertretungsbeziehungen ermöglichen die wechselseitige Nutzung individuell verstreuten Wissens, vgl. dazu v. Hayek (1945), S. 521f.

geschuldeten Leistung und von der Dauer der Delegationsbeziehung abhängen. Angesichts der Vielgestaltigkeit möglicher Principal-Agent-Beziehungen erscheint es für die weiteren Überlegungen notwendig, Vertretungsverhältnisse nach dem Ausmaß der Bindung des Principals an den Agenten zu klassifizieren.³¹⁶ Eine Einstufung soll dabei danach erfolgen, inwieweit der Auftraggeber in der Lage ist, bei Unzufriedenheit mit der Leistung des Vertreters mit den Sanktionsmechanismen Abwanderung und Widerspruch zu reagieren.³¹⁷ Die Bindung des Principals an den beauftragten Agenten wird relativ schwach ausgeprägt sein, wenn die Beziehung kurzfristigen Charakter hat.³¹⁸ Der Auftraggeber kann den Beauftragten bei derartigen „marktnahen“ Vertretungsverhältnissen aufgrund des Vorhandenseins von Alternativen problemlos mit Abwanderung sanktionieren.³¹⁹ Im Falle langfristig angelegter Vertretungsverhältnisse, bei denen der Principal die Handlungen des Agenten aber jederzeit mit Widerspruch sanktionieren kann, kann die Bindung ebenfalls als eher schwach ausgeprägt angesehen werden.³²⁰

Umgekehrt zeigt sich eine starke Bindung des Principals an den Agenten in solchen Vertretungsverhältnissen, in denen der Auftraggeber nicht oder nur in großen Abständen die Möglichkeit zu Abwanderung oder Widerspruch hat. Das Fehlen dieser Sanktionsmechanismen kennzeichnet vor allem langfristige Principal-Agent-Beziehungen mit einem wenig spezifizierten Gegenstand der Beauftragung. Derartige dauerhafte Vertretungsverhältnisse bilden im Rahmen der vorliegenden Arbeit Gegenstand der Untersuchung. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass sich der Principal an den Agenten durch die Tötigung hoher spezifischer Investitionen gebunden hat.³²¹ Diese stehen als „sunk costs“³²² einer Sanktionierung des Agenten durch Beendigung des Vertragsverhältnisses entgegen.

³¹⁶ Hierbei handelt es sich wieder um idealtypische Überlegungen. Realiter werden Reinformen freilich kaum zu beobachten sein, vielmehr wird es eher graduelle Unterschiede zwischen verschiedenen Delegationsbeziehungen geben.

³¹⁷ Vgl. zu dieser Terminologie Hirschman (1974), S. 3f.

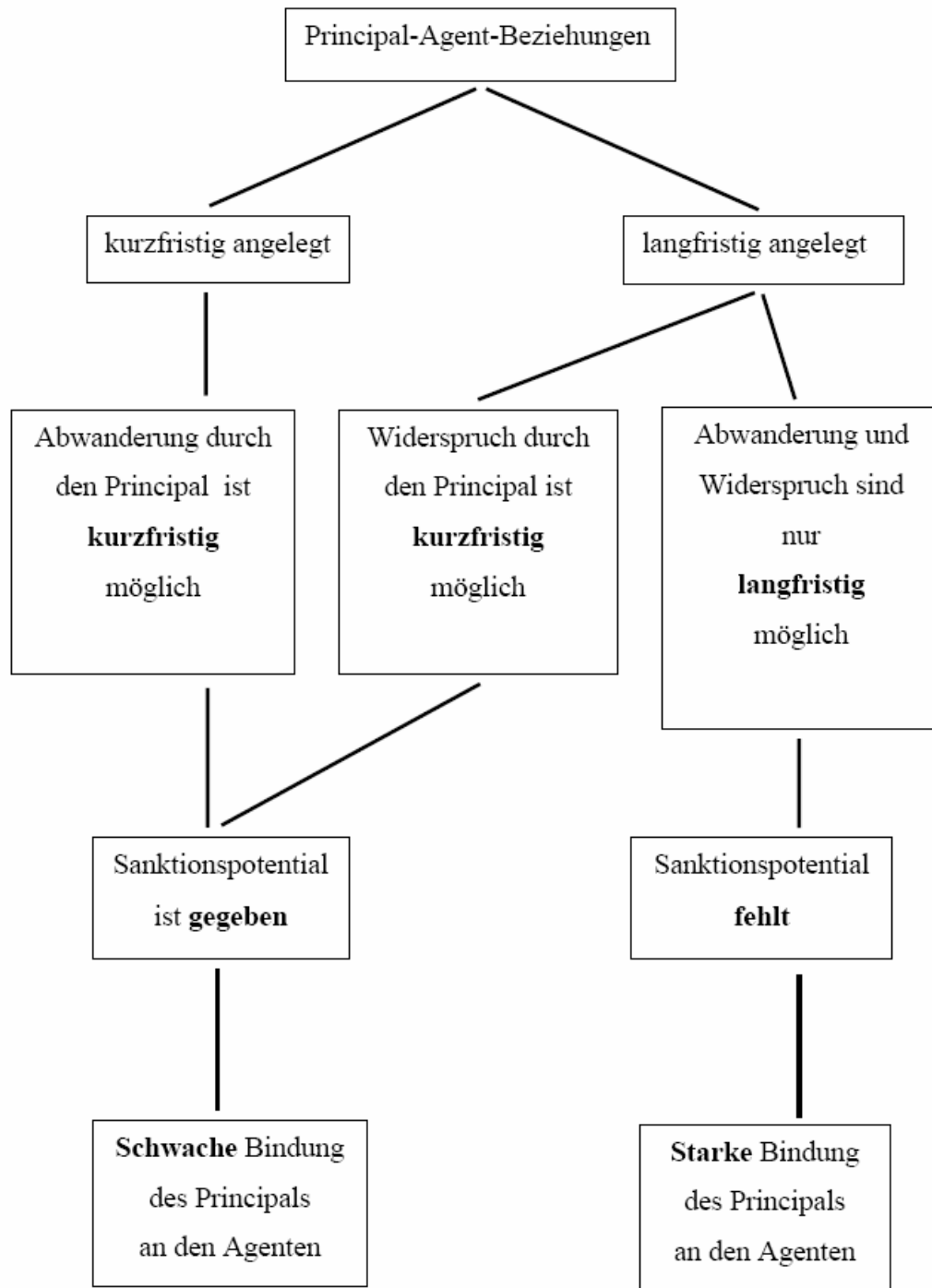
³¹⁸ Idealerweise besteht die Beauftragung dabei in einem einmaligen Tätigwerden des Agenten, vgl. Richter (1990), S. 583.

³¹⁹ Vgl. Hirschman (1974), S. 13. Der Sanktionsmechanismus „Abwanderung“ kann als typisch für marktliche Beziehungen angesehen werden, vgl. Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 83.

³²⁰ Voraussetzung dafür ist freilich, dass der Widerspruch des Principals sanktionsbewehrt ist.

³²¹ Vgl. Richter (1990), S. 584, und Richter/Bindseil (1995), S. 137.

³²² Unter „sunk costs“ werden transaktionsspezifische, irreversible Investitionen verstanden, vgl. Richter/Bindseil (1995), S. 137. Diese bewirken ein „lock-in“ des Principals im Vertretungsverhältnis.



*Abb. 4: Phänomenologie der Principal-Agent-Beziehungen,
Quelle: Eigene Darstellung.*

Die im Folgenden angestellten Überlegungen thematisieren die Problematik von Vertretungsverhältnissen, die zwar grundsätzlich bei allen Principal-Agent-Beziehungen zum Tragen kommt, sich aber bei hoher Bindung des Principals an den Agenten als besonders gravierend erweist.

3.2.3.4.3. Asymmetrische Information als Problem der Principal-Agent-Beziehung

Die Übertragung von Entscheidungsbefugnis an einen Vertreter erscheint unproblematisch, solange eine Interessenidentität zwischen Principal und Agent besteht. Davon kann jedoch in einer Welt eigennütziger Individuen nicht ausgegangen werden. Der Agent wird vielmehr bestrebt sein, im Rahmen des Vertretungsverhältnisses eigene Nutzenvorstellungen zu verwirklichen. Inwieweit er dazu in der Lage ist, hängt zum einen vom Umfang des Informationsvorsprungs³²³ des Agenten gegenüber dem Principal und zum anderen von dem bereits erwähnten Ausmaß der Bindung des Principals an den beauftragten Agenten ab. Der Spielraum zur Verfolgung eigener Interessen wird dabei um so größer sein, je umfangreicher der Informationsvorsprung des Agenten ist und je stärker der Principal an ihn gebunden ist.

Das Problem der asymmetrischen Information tritt im Kontext der Principal-Agent-Beziehung in verschiedener Weise auf.³²⁴ Die Auswirkungen dieser Asymmetrie werden nachfolgend genauer betrachtet. Dazu erscheint es sinnvoll, die Situation vor Vertragsabschluss (ex ante) und nach Vertragsabschluss (ex post) analytisch zu unterscheiden. Aufgrund seines Informationsdefizits sieht sich der Principal ex ante mit Qualitätsunsicherheit, ex post mit Verhaltensunsicherheit bezüglich des Agenten konfrontiert.

3.2.3.4.3.1. Ex ante: Qualitätsunsicherheit

Die Gewinnung eines Agenten, der eine hohe Kompetenz zur Erfüllung der an ihn delegierten Aufgabe aufweist, ist Ziel des Principals. Er hat damit die Chance, den Informationsvorsprung des sachlich qualifizierteren Agenten für sich zu nutzen.³²⁵ Vor Beginn des Vertretungsverhältnisses hat der Principal jedoch meist ein Informationsdefizit

³²³ Dieser Informationsvorsprung wurde oben als konstitutiv für die Principal-Agent-Beziehung angesehen. Information kann in diesem Zusammenhang als „zweckorientiertes Wissen“ bezeichnet werden, vgl. Wittmann (1980), Sp. 699.

³²⁴ Vgl. dazu ausführlich Spremann (1990), S. 562ff.

³²⁵ Vgl. Bülow (1995), S. 59 und 62, sowie Fischer (1995), S. 320.

in Bezug auf die qualitative Eignung des Agenten.³²⁶ Weil ihm dessen relevante Merkmale ex ante nie vollständig bekannt sein können,³²⁷ ist er allenfalls eingeschränkt in der Lage zu beurteilen, ob der Agent die erwünschten Fähigkeiten besitzt.³²⁸ Erst nach dem Tätigwerden des Agenten ist dem Principal eine solche Einschätzung möglich, die Qualität des Agenten weist damit partiell Erfahrungsguteigenschaften auf.³²⁹

3.2.3.4.3.2. Ex post: Verhaltensunsicherheit

Ex post sieht sich der Principal mit dem Problem konfrontiert, dass er zwar das Handlungsergebnis kennt, das Handeln selbst und damit das Anstrengungsniveau des Agenten aber nicht unmittelbar beobachten kann.³³⁰ Hinzu kommt, dass der Agent in einer komplexen Umwelt agiert, die ihrerseits auf die Ergebnisse durch exogene, d. h. von den Vertragsparteien nicht zu beeinflussende, Ereignisse³³¹ einwirkt.

Asymmetrische Informationsverteilung zu Lasten des Principals und die stochastische Beziehung³³² zwischen der Tätigkeit des Agenten und dem Handlungsergebnis führen dazu, dass eine ursachenadäquate Analyse der Zusammenhänge außerhalb der Beurteilungskraft des Principals liegt.³³³ Dem Agenten steht damit ein sanktionsfreier Handlungsspielraum zur Verfügung. Verwendet er diesen unter Vernachlässigung der Interessen des Principals gezielt zur Erlangung eines eigenen Vorteils, verhält er sich „opportunistisch“³³⁴. Der postkontraktuelle Opportunismus des Agenten kann sich auf zwei verschiedene Weisen äußern. Im Fall des „hold-up“ wird der Principal offen, d. h. mit seinem Wissen durch das Ausnutzen von Vertragslücken geschädigt.³³⁵ Im Gegensatz dazu handelt es sich im Fall des „moral hazard“ um verdeckten Opportunismus, d. h. das vertragswidrige Verhalten

³²⁶ Vgl. dazu ausführlich Spremann (1990), S. 567f.

³²⁷ In diesem Zusammenhang wird auch von „hidden characteristics“ gesprochen, vgl. Bülow (1995), S. 60, und Franke/Hax (1999), S. 410.

³²⁸ Vgl. Cezanne/Mayer (1998), S. 1351.

³²⁹ Vgl. Bülow (1995), S. 60. In einer komplexen Umwelt mit teilweise unklaren Ursache-Wirkungs-Zusammenhängen muss eine solche Einschätzung freilich ebenfalls lückenhaft sein.

³³⁰ Arrow nennt dieses Problem „hidden action“, vgl. Arrow (1985), S. 37ff. Vgl. auch Mensch (1999), S. 687. Insofern besitzt die Qualität des Agenten auch Vertrauensguteigenschaft, vgl. Bülow (1995), S. 60.

³³¹ Vgl. Elschen (1991), S. 1004, und Arrow (1985), S. 37.

³³² Vgl. Thiele (1994), S. 995.

³³³ Darauf weist Arrow (1980), S. 34 hin.

³³⁴ Eine Definition für opportunistisches Verhalten findet sich bei Williamson (1990), S. 54: „Unter Opportunismus verstehe ich die Verfolgung des Eigeninteresses unter Zuhilfenahme von List.“

³³⁵ Vgl. Alchian/Woodward (1988), S. 67, und Richter (1990), S. 584. Der Agent nutzt dabei den sich bietenden juristischen Freiraum zur tatsächlichen Ausgestaltung seiner Arbeitsleistung, die im Ergebnis vom Principal als „unfair“ bezeichnet wird, vgl. Spremann (1990), S. 569.

bleibt dem Principal verborgen.³³⁶ Der Agent handelt „im Schutze“ einer komplexen Umwelt und enthält dabei dem Principal relevante Informationen und Handlungsalternativen vor, wobei er sich den Umstand zunutze macht, dass seine Tätigkeit vom Auftraggeber nicht beobachtet werden kann.³³⁷

3.2.3.4.4. Lösungsmöglichkeiten für die Principal-Agent-Problematik

Die bisherigen Überlegungen haben gezeigt, dass der Principal-Agent-Beziehung ein Delegationsrisiko³³⁸ immanent ist, das sich vor allem zu Lasten des Principals auswirkt.³³⁹ Dies kann im Sinne des ökonomischen Verhaltensmodells auf falsch gesetzte Anreize zurückgeführt werden, die durch geeignete institutionelle Arrangements korrigiert werden müssen, wenn der Principal-Agent-Problematik ursachenadäquat begegnet werden soll. Der oben vorgenommenen analytischen Trennung gemäß muss dabei ex ante an den diagnostizierten Informationsasymmetrien angesetzt werden, während postkontraftuell vor allem der Zielasymmetrie zwischen Principal und Agent entgegengewirkt werden muss.³⁴⁰

3.2.3.4.4.1. Ex ante: Reduktion der Qualitätsunsicherheit

Die Situation vor Vertragsabschluss ist dadurch gekennzeichnet, dass dem Auftraggeber die für die Vertretungsbeziehung konstitutiven Eigenschaften des Auftragnehmers zumindest teilweise verborgen sind. Dieser Qualitätsunsicherheit kann der Principal begegnen, indem er versucht, bei der vorvertraglichen Auswahl versteckte Qualitätsmerkmale des Agenten zu identifizieren. Für den Abbau der Informationsasymmetrie existieren dabei verschiedene Möglichkeiten.

Der Principal kann zunächst versuchen, die notwendigen Informationen über den Agenten selbst zu generieren,³⁴¹ indem er sich mit Hilfe von Tests ein Bild über dessen Qualifikation macht.³⁴² Weiterhin existiert die Möglichkeit, die gewünschten Informationen über einen vorgelagerten Informationsmarkt zu beschaffen, was jedoch

³³⁶ Vgl. Karmann (1992), S. 557. Zum Unterschied zwischen hold-up und moral hazard vgl. auch Kasper/Streit (1998), S. 65, und Alchian/Woodward (1988), S. 67ff.

³³⁷ Vgl. Elschen (1991), S. 1004f.

³³⁸ Vgl. Cezanne/Mayer (1998), S. 1351.

³³⁹ In der Realität treten auch Fälle auf, in denen der Principal den Agent schädigt. Diese erscheinen aber im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht als relevant und werden daher nicht weiter betrachtet. Vgl. zu derartigen Principal-Agent-Beziehungen z. B. Gümbel/Woratschek (1995), Sp. 1012.

³⁴⁰ Vgl. Thiele (1994), S. 995, und Bülow (1995), S. 59.

³⁴¹ Diese Art der Informationsbeschaffung wird als „screening“ bezeichnet, vgl. Weiber/Adler (1995), S. 52.

³⁴² Vgl. Spremann (1990), S. 568. Zudem kann der Principal auch versuchen, die notwendigen Informationen von anderen Marktteilnehmern zu erhalten, vgl. Spremann (1990), S. 568.

tendenziell eher bei standardisierten Leistungen des Agenten erfolgsversprechend sein dürfte.³⁴³ Beide Alternativen sind für den Principal mit in Abhängigkeit von der Komplexität der Vertretungsbeziehung zunehmenden Transaktionskosten³⁴⁴ verbunden und unterliegen damit dem Kosten-Nutzen-Kalkül.

Geht die Initiative zur Behebung der Qualitätsunsicherheit vom Agenten aus, wird von „Selbstoffenbarung“³⁴⁵ gesprochen. Diese kann mittels „signaling“ oder durch „self-selection“ vorgenommen werden.³⁴⁶ Im Fall des signaling gibt der Beauftragte selbst Auskunft über seine Qualifikation.³⁴⁷ Wichtig ist dabei besonders die Glaubwürdigkeit des Signals, die der Agent durch Reputation oder abgegebene Garantien hinsichtlich der geschuldeten Leistung zu erhöhen vermag.³⁴⁸ Self-selection bedeutet, dass der Agent eine Selbsteinordnung auf ein bestimmtes Anbieterniveau vornimmt.³⁴⁹ Dies kann dadurch geschehen, dass der Principal eine Entscheidungssituation konstruiert und aus der Alternativenwahl des Agenten Rückschlüsse auf dessen qualitative Eignung zieht.³⁵⁰

3.2.3.4.4.2. Ex post: Verhaltenssteuerung

Ex post erweist sich für den Principal insbesondere die aus der Gefahr des hold-up und des moral hazard resultierende Verhaltensunsicherheit in Bezug auf den Agenten als problematisch. Aufgabe institutioneller Regelungen ist es in diesem Zusammenhang, postkontraktuellen Opportunismus des Vertreters gegenüber seinem Auftraggeber durch Begrenzung des diskretionären Handlungsspielraums einzuschränken.³⁵¹ Ziel ist es dabei, das Anstrengungsniveau des Agenten zu erhöhen und ihn dazu zu bringen, im Sinne des Principals zu handeln.³⁵² Im Rahmen einer ursachenadäquaten Therapie muss dazu an der zwischen den Beteiligten bestehenden Informations- und Zielasymmetrie angesetzt werden.³⁵³

³⁴³ Vorgelagerte Informationsmärkte können freilich auch im Fall komplexer Leistungen des Agenten existieren, wie das Beispiel der Personalberatungsbranche zeigt.

³⁴⁴ Es handelt sich dabei um Anbahnungskosten im Sinne von Richter (1994), S. 6f.

³⁴⁵ Vgl. Spremann (1990), S. 578ff.

³⁴⁶ Vgl. dazu Cezanne/Mayer (1998), S. 1351, und Bülow (1995), S. 65ff.

³⁴⁷ Vgl. Spence (1976), S. 592.

³⁴⁸ Vgl. Spremann (1988), S. 613ff.

³⁴⁹ Vgl. Spremann (1990), S. 578f.

³⁵⁰ Nach Arrow (1986), S. 1188f., ist eine solche Situation beispielsweise dann gegeben, wenn der Agent vor die Wahl zwischen fester und variabler erfolgsabhängiger Vergütung gestellt wird. Eine Entscheidung zugunsten letzterer wird den Agenten motivieren, das Ergebnis zu maximieren.

³⁵¹ Vgl. Franke (1989), S. 246, und Spremann (1988), S. 621.

³⁵² Vgl. Spence (1976), S. 592, und Bülow (1995), S. 64.

³⁵³ Vgl. Bülow (1995), S. 59.

Der asymmetrischen Informationsverteilung zu Lasten des Principals lässt sich durch die Herstellung von Autorität entgegenwirken. Diese kann dadurch geschaffen werden, dass der Principal entweder die Handlungen des Agenten stärker überwacht³⁵⁴ oder diesem vermehrt konkrete Anweisungen erteilt³⁵⁵. Beide Optionen stoßen jedoch insbesondere im Falle komplexer Vertretungsverhältnisse³⁵⁶ rasch an ihre Grenzen: Ein umfassendes monitoring des Agenten verursacht hohe Transaktionskosten.³⁵⁷ Auch die Delegation der Überwachung an Dritte erscheint problematisch, weil dadurch eine neue Principal-Agent-Beziehung etabliert wird, die ebenfalls überwacht werden muss.³⁵⁸ Eine detaillierte Steuerung des Agentenverhaltens dürfte angesichts des fehlenden Fachwissens des Principals nur eingeschränkt möglich sein oder sogar kontraproduktive Wirkung haben. Erfolgversprechender als die Schaffung von Autorität erscheint die indirekte Begrenzung des diskretionären Handlungsspielraums des Agenten durch das gezielte Setzen von Anreizen.³⁵⁹ Statt opportunistisches Verhalten zu erschweren, wird es auf diese Weise unattraktiv gemacht. Insbesondere durch finanzielle Anreize,³⁶⁰ wie z. B. eine leistungsabhängige Bezahlung des Vertreters,³⁶¹ kann eine Annäherung der Interessen von Principal und Agent gelingen. Wichtig ist es dabei, die Entlohnung von Größen abhängig zu machen, die der Beauftragte willentlich beeinflussen kann³⁶² und die gleichzeitig von beiden Seiten in Übereinstimmung beobachtet werden können.³⁶³

³⁵⁴ Vgl. zum monitoring Jensen/Meckling (1986), S. 212.

³⁵⁵ Die Befehle des Principals müssen dabei sanktionsbewehrt sein, um den Spielraum des Agenten wirksam einzugrenzen.

³⁵⁶ Als komplex können solche Vertretungsverhältnisse angesehen werden, bei denen der Principal dem Agenten „plastische“, d. h. universell einsetzbare Ressourcen, wie z. B. Geld, zur Verfügung stellt, vgl. Alchian/Woodward (1988), S. 69.

³⁵⁷ Vgl. Fischer (1995), S. 321, und Jensen/Meckling (1986), S. 212.

³⁵⁸ Die Schaffung immer neuer Principal-Agent-Beziehungen mündet damit letztendlich in einen infiniten Regreß. Vgl. auch Alchian/Demsetz (1972), S. 782: „Who will monitor the monitor?“

³⁵⁹ Vgl. Kasper/Streit (1998), S. 66.

³⁶⁰ Vgl. Jensen/Meckling (1986), S. 212, sowie Büschgen (1995), S. 517ff., und Petersen (1989).

Hier wird davon ausgegangen, dass der Agent nur durch extrinsische Motivation vom Opportunismus abgehalten werden kann. Realiter ist, besonders im Falle enger persönlicher Beziehungen zwischen den Beteiligten, auch eine intrinsische Motivation des Agenten denkbar. Vgl. zum Loyalitätsargument Kasper/Streit (1998), S. 66.

³⁶¹ Für Manager in Unternehmen schlägt dies z. B. Franke (1989), S. 233 vor. Die Erfolgsbeteiligung erhöht dabei die Motivation des Agenten. Ziel ist eine optimale Risikoaufteilung zwischen Principal und Agent, vgl. Fischer (1995), S. 321.

³⁶² Dies impliziert, dass der Agent den Zusammenhang zwischen der Entlohnung und seinem Verhalten kennen muss, vgl. Spremann (1990), S. 582.

³⁶³ Ein nachgewiesener Ursache-Wirkungs-Zusammenhang zwischen Handlung und Handlungsergebnis ist dabei nicht unbedingt notwendig, sondern nur eine Übereinstimmung zwischen den Beteiligten über das Anstrengungsniveau des Agenten.

3.2.3.4.5. Sanktionsfreie Handlungsspielräume des Agenten als konstitutives Merkmal der Principal-Agent-Beziehung

Die aufgezeigten Möglichkeiten, die Zielvorstellungen von Principal und Agent stärker in Einklang zu bringen, können nicht darüber hinweg täuschen, dass eine vollständige Harmonisierung letztendlich nicht gelingen kann, weil diese die Principal-Agent-Beziehung als solche in Frage stellen würde.³⁶⁴ Die angesichts des Expertenwissens des Vertreters als sinnvoll erachtete Arbeitsteilung zwischen den Beteiligten würde insbesondere im Falle einer repressiven Kontrolle des Agenten bei gleichzeitiger Entstehung prohibitiv hoher Transaktionskosten faktisch aufgehoben.³⁶⁵ Anders gewendet heißt dies: Will sich der Principal die Spezialisierungsvorteile des Agenten zunutze machen, muss er diesem in gewissem Umfang kontrollfreie Handlungsspielräume belassen.³⁶⁶ Finanzielle Anreize führen in diesem Zusammenhang zwar tendenziell zu einer Interessenübereinstimmung, die Einflüsse einer komplexen Handlungsumwelt sowie kognitive Grenzen der Beteiligten lassen jedoch unklare Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge entstehen, weshalb dem Agenten zwingend Raum für opportunistisches Verhalten bleibt.³⁶⁷

3.2.4. Kollektive Entscheidungsprozesse als Anwendungsgebiet der Neuen Politischen Ökonomie

Die bisherigen Überlegungen zur theoretischen Fundierung der Arbeit bezogen sich mit dem ökonomischen Verhaltensmodell und den Ausführungen zur institutionellen Bedingtheit individuellen Verhaltens auf das einzelne Individuum, oder, wie im Fall des Principal-Agent-Modells, auf die bilaterale Beziehung zwischen zwei Individuen.

Wenn auch dem zugrunde gelegten methodologischen Individualismus zufolge eine konsequent individualistische Vorgehensweise geboten erscheint, bedarf die angestrebte politökonomische Analyse des IOC in seiner Funktion als kollektives Entscheidungsgremium der theoretischen Untersuchung kollektiver Entscheidungsprozesse.

³⁶⁴ Vgl. Bülow (1995), S. 62.

³⁶⁵ Vgl. Tietzel (1991), S. 19ff.

³⁶⁶ Vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 457. Auch eine detaillierte ex-ante-Festlegung der Vertragsinhalte erscheint angesichts einer ungewissen Zukunft fragwürdig, vgl. Richter/Bindseil (1995), S. 137. Erfolgsversprechender dürfte in diesem Zusammenhang „private ordering“ im Sinne von Richter (1990), S. 582 sein. Dabei stellt die fortlaufende Konkretisierung des Vertragsverhältnisses den Gegenstand privater Nachverhandlungen zwischen den Beteiligten dar.

³⁶⁷ Vgl. Richter (1994), S. 19.

Zu diesem Zweck wird nachfolgend zunächst der institutionelle Rahmen der kollektiven Entscheidungsfindung dargestellt, bevor im Anschluss daran Elemente der Neuen Politischen Ökonomie eingeführt werden, die dezidiert Kollektivphänomene thematisieren, ohne jedoch in eine Personifizierung sozialer Gebilde zu verfallen. Angestrebt wird dabei keine ausführliche Darstellung der Neuen Politischen Ökonomie; vielmehr erscheint eine Beschränkung auf das für die Themenstellung relevante Instrumentarium der Ökonomischen Theorie der Politik³⁶⁸ angezeigt. In diesem Sinne sollen zunächst einige Charakteristika kollektiver in Abgrenzung zu individuellen Entscheidungen herausgearbeitet werden, bevor auf die am idealtypischen kollektiven Willensbildungsprozess beteiligten Akteure eingegangen wird.

3.2.4.1. Von der individuellen zur kollektiven Entscheidung

Wenn im Folgenden nicht individuelle Entscheidungen in bilateralen Austauschprozessen, sondern das Phänomen der gemeinsamen Entscheidungsfindung mehrerer Akteure in einem Kollektiv³⁶⁹ untersucht werden soll, bedarf zuerst die Frage einer Beantwortung, warum Individuen ein Entscheidungskollektiv bilden, d. h. eine gemeinsame und damit für alle verbindliche Entscheidung³⁷⁰ mit Hilfe ex ante koordinierter individueller Pläne anstreben.³⁷¹

Ein Entscheidungskollektiv kann als gemeinsam handelnde Personenmehrheit mit institutionalisierter Entscheidungsfindung angesehen werden.³⁷² Unter Berücksichtigung der unterschiedlichen individuellen Zielsetzungen der Beteiligten scheint diese Art der Willensbildung der dezentralen Koordination im Hinblick auf die Fähigkeit, individuelle Präferenzen zu erfassen und in Allokationsentscheidungen umzusetzen,³⁷³ unterlegen zu sein.

³⁶⁸ Für eine Abgrenzung der beiden Termini „Neue Politische Ökonomie“ und „Ökonomische Theorie der Politik“ siehe Behrends (2001), S. 3. Vgl. auch Schmidtchen (1974), S. 233ff., insbesondere S. 241ff.

³⁶⁹ Der Begriff „Kollektiv“ soll hier trotz der ihm innewohnenden pejorativen Konnotation Anwendung finden, da er im Gegensatz zu Begriffen wie „Gruppe“ oder „Organisation“ keine implizite Aussage über die Größe der zugrundeliegenden Personenmehrheit trifft.

³⁷⁰ Vgl. Kirsch (1974), S. 43. Die Verbindlichkeit einer gemeinsam getroffenen Entscheidung für alle Mitglieder des Entscheidungskollektivs ist konstitutives Merkmal der demokratischen Willensbildung, vgl. Eschenburg (1978), S. 231.

³⁷¹ Vgl. zu diesem Problem ausführlich Buchanan/Tullock (1974), S. 43ff. Marktliche Austauschprozesse bewirken im Gegensatz dazu eine ex post Koordination individueller Pläne, vgl. Kirsch (1974), S. 16.

³⁷² Nach Downs handelt es sich bei einem Entscheidungskollektiv um ein „System bewusst koordinierter Aktivitäten oder Kräfte von zwei oder mehr Personen, das explizit zur Erlangung bestimmter Ziele geschaffen wurde“, vgl. Downs (1974), S. 199.

³⁷³ Dies kann als das Ziel beider Entscheidungsverfahren angesehen werden, vgl. Frey (1977), S. 199.

Als Begründung für gemeinschaftliches Handeln von Individuen wird häufig der vertragstheoretische Ansatz herangezogen.³⁷⁴ Dabei wird argumentiert, dass Individuen gemeinschaftlich handeln, um im Hinblick auf eine Entscheidung (Mit)Betroffene zu (Mit)Entscheidern zu machen.³⁷⁵ Kollektive Entscheidungen stellen damit eine Möglichkeit zur Internalisierung externer Effekte dar,³⁷⁶ indem bilaterale Tauschbeziehungen durch einen „Gesellschaftsvertrag“ ersetzt werden.³⁷⁷ Das Bestehen eines - zumindest impliziten³⁷⁸ - Gesellschaftsvertrages wird damit zu einem konstitutiven Merkmal von Entscheidungskollektiven.

Der vertragstheoretische Ansatz zur Begründung gemeinschaftlichen Handelns ist in der Literatur nicht unumstritten.³⁷⁹ So ist insbesondere zu kritisieren, dass er die Frage nach den Anreizen der Individuen zur Gründung eines Entscheidungskollektivs unbeantwortet lässt.³⁸⁰ Auch Ansätze der Organisationstheorie, die auf vertragstheoretisches Denken aufbauen, wie etwa die Anreiz-Beitrags-Theorie oder das Modell der Ressourcenzusammenlegung vermögen zwar Bedingungen für die Existenzhaltung einer Organisation zu formulieren³⁸¹ bzw. zu begründen, warum ein Individuum einem bereits bestehenden Entscheidungskollektiv beitrifft,³⁸² können jedoch dessen Initiierung ebenfalls nicht hinreichend erklären.

Die Diskussion um die Frage der Entstehung von Kollektiven soll hier nicht weiter verfolgt werden, da die Problemstellung der Arbeit nur die internen Entscheidungsstrukturen und

³⁷⁴ Vgl. zum vertragstheoretischen Ansatz z. B. Kirsch (1974), S. 13ff., und Eschenburg (1978), S. 224ff.

³⁷⁵ Vgl. Kirsch (1974), S. 14 und 43. Idealerweise ist in einem Kollektiv die Anzahl der an einer Entscheidung Beteiligten so groß wie die Anzahl der davon Betroffenen, vgl. Kirsch (1974), S. 59.

³⁷⁶ Externe Effekte lassen sich theoretisch auch im Rahmen bilateraler Tauschbeziehungen internalisieren, diese Möglichkeit scheitert jedoch häufig an hohen Verhandlungskosten, vgl. Blankart (2001), S. 510. Eine dritte Möglichkeit zur Vermeidung externer Effekte stellt das Verbot ihrer Produktion dar, ein Instrument, das insbesondere im Bereich der Umweltpolitik häufige Anwendung findet, vgl. dazu Blankart (2001), S. 517f.

³⁷⁷ Vgl. Coleman (1974/75), S. 758, und Eschenburg (1978), S. 227ff. Homann und Suchanek sprechen in diesem Zusammenhang von „kollektiver Selbstbindung“, Homann/Suchanek (2000), S. 186.

³⁷⁸ Vgl. Coleman (1974/75), S. 758. Es kann argumentiert werden, dass der Demokratie auf gesamtstaatlicher Ebene ein impliziter Gesellschaftsvertrag zugrunde liegt, vgl. Frey/Kirchgässner (1994), S. 11.

³⁷⁹ Kritik wird dabei vor allem an der Verwendung des Ansatzes auf gesamtgesellschaftlicher Ebene geübt, vgl. v. Hayek (1983), S. 47, sowie auch Vanberg (1981), S. 12ff.

³⁸⁰ Wenn davon ausgegangen wird, dass sich die Individuen in einer Gefangenendilemmasituation befinden, erscheint die Gründung eines Entscheidungskollektivs zwar für alle Individuen sinnvoll, scheitert aber an fehlenden individuellen Anreizen der Beteiligten.

³⁸¹ Nach der Anreiz-Beitrags-Theorie der Organisationssoziologie wird ein Individuum in einer Organisation bleiben oder ihr beitreten, wenn die Organisation im Rahmen einer solchen Mitgliedschaft dem Individuum Anreize bietet, die seine Bedürfnisse befriedigen können. Demgegenüber erwartet die Organisation, dass das Individuum dafür bestimmte Beiträge erbringt, vgl. dazu ausführlich z. B. Staehle (1999), S. 431ff.

³⁸² Nach Coleman (1979), S. 30, erhofft sich ein Individuum von seinem Beitritt zum Kollektiv und dem damit verbundenen Verlust der Kontrolle über die eingebrachten Ressourcen größere Vorteile für sich selbst durch die Zusammenlegung seiner Ressourcen mit denen anderer. Zum Modell der Ressourcenzusammenlegung siehe auch Vanberg (1979), S. 98ff.

den Prozess der kollektiven Willensbildung im IOC thematisiert, nicht jedoch die Frage nach dessen Entstehung.³⁸³

Wenn im Folgenden die Rede von kollektiven Entscheidungen ist, sei noch einmal darauf hingewiesen, dass diese dem zugrundegelegten methodologischen Individualismus gemäß lediglich aggregierte individuelle Entscheidungen darstellen.³⁸⁴ Bei einem Entscheidungskollektiv selbst sowie darin existierenden Personengruppen handelt es sich demzufolge nicht um eigenständige Handlungseinheiten, sondern nur um „soziologische Konstrukte“.³⁸⁵

3.2.4.2. Kollektive Entscheidungen als Mehrheitsentscheidungen

Um innerhalb eines Kollektivs zu einer gemeinsamen, für alle Mitglieder verbindlichen Entscheidung zu gelangen, sind grundsätzlich zwei Verfahren denkbar: Die hierarchische oder die demokratische Entscheidungsfindung,³⁸⁶ wobei hier nur die letztere betrachtet werden soll. Nur eine demokratische Abstimmung als Entscheidungsverfahren stellt sicher, dass sich jedes Mitglied am gemeinsamen Willensbildungsprozess beteiligen kann.³⁸⁷ Als konstitutiv wird in diesem Zusammenhang die formale Gleichwertigkeit aller Stimmen angesehen.³⁸⁸

Die fehlende Interessenharmonie der Kollektivmitglieder³⁸⁹ lässt die Frage nach der erforderlichen Zustimmung für das Zustandekommen eines gemeinsamen Beschlusses entstehen. Hierbei sind auf dem Spektrum möglicher Zustimmungserfordernisse grundsätzlich zwei extreme Lösungen denkbar: Das Einstimmigkeitsprinzip, das jedes

³⁸³ Aus diesem Grund bleibt auch die Frage nach der optimalen Größe von Entscheidungskollektiven in dieser Arbeit unberücksichtigt. Vgl. zu diesem Problem z. B. Olson (1968), S. 52ff., Buchanan (1965), S. 1ff., und Mueller (1996), S. 150ff.

³⁸⁴ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 23.

³⁸⁵ Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 84f. Nach dieser Lesart benennt beispielsweise der Begriff „Gruppenverhalten“ das Verhalten von Individuen in einer Gruppe, vgl. Behrends (2001), S. 5.

³⁸⁶ Es kann auch von autokratischer in Abgrenzung zur demokratischen Entscheidungsfindung gesprochen werden, vgl. v. Schmädel (1968), S. 24. Nach Behrends lassen sich im politökonomischen Bereich grundsätzlich vier Entscheidungsverfahren abgrenzen: Preissystem, Demokratie, Hierarchie und Verhandlung, vgl. Behrends (2001), S. 3. Eine ähnliche Abgrenzung findet sich bereits bei Dahl und Lindblom, vgl. Dahl/Lindblom (1953), S. 168.

³⁸⁷ Idealerweise entsteht dabei eine Herrschaft der von einer Entscheidung Betroffenen, vgl. Homann/Suchanek (2000), S. 186.

³⁸⁸ Im Hinblick auf demokratische Abstimmungen sehen die meisten Autoren eine gleiche Stimmenverteilung entweder als konstitutiv an oder hinterfragen sie nicht näher, vgl. z. B. Kirsch (1974), S. 75, Leisner (1979), S. 169, Herder-Dorneich (1980a), S. 4, Lindblom (1980), S. 215f., und Downs (1968), S. 31. Gleichwohl kann auch eine Abstimmung mit ungleicher Stimmenverteilung als demokratisch kontrolliert bezeichnet werden, vgl. Lindblom (1980), S. 233.

³⁸⁹ Gemäß des zugrundegelegten ökonomischen Verhaltensmodells wird es unter den Mitgliedern zu Interessenskonflikten kommen, vgl. Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 191.

Mitglied mit einem Vetorecht gegen gemeinsame Entscheidungen ausstattet,³⁹⁰ und die Einpersonenregel, bei der bereits ein Mitglied einen Beschluss stellvertretend für das gesamte Kollektiv fassen kann.³⁹¹ Um zu verhindern, dass Kollektivmitglieder gegen ihren Willen getroffene gemeinsame Entscheidungen mittragen müssen, erscheint eine einstimmige Beschlussfassung zunächst wünschenswert.³⁹² Mit steigender Kollektivgröße zunehmende Verhandlungskosten stehen jedoch in der Realität dem Einstimmigkeitsideal entgegen,³⁹³ weshalb der Mehrheitsbeschluss das maßgebliche Charakteristikum des demokratischen Entscheidungsfindungsprozesses darstellt.³⁹⁴ Eine Mehrheitsentscheidung kann durch verschiedene Wahlverfahren herbeigeführt werden,³⁹⁵ von denen die einfache und die qualifizierte Mehrheitsregel die meiste praktische Relevanz besitzen. Welche von beiden zur Anwendung kommen soll,³⁹⁶ hängt davon ab, welche Bedeutung innerhalb des Kollektivs dem Problem der externen Kosten³⁹⁷ zugemessen wird. Diese sind um so höher, je weiter sich die notwendige Zustimmung vom Einstimmigkeitsprinzip entfernt,³⁹⁸ d. h. je höher für ein einzelnes Mitglied die Wahrscheinlichkeit ist, bei einer gemeinsamen Entscheidung überstimmt zu werden. Das vereinbarte Zustimmungserfordernis ergibt sich damit aus einer Abwägung von Verhandlungskosten und externen Kosten und stellt so immer eine Konvention dar.³⁹⁹

Des weiteren ist bei der Festlegung eines Zustimmungserfordernisses zu beachten, dass die Anwendung der einfachen Mehrheitsregel nicht in jedem Fall zu einem eindeutigen Ergebnis führen muss, sobald mehr als zwei Alternativen zur Disposition stehen.⁴⁰⁰ Dieses als Problem zyklischer Mehrheiten bekannte Phänomen⁴⁰¹ bezeichnet den Fall, dass sich

³⁹⁰ Für eine formale Darstellung der Einstimmigkeitsregel im Fall von zwei Individuen und einem öffentlichen Gut siehe Mueller (1996), S. 43ff.

³⁹¹ Vgl. Coleman (1979), S. 25, Vanberg (1979), S. 110f., und Blankart (2001), S. 42f.

³⁹² Vgl. dazu bereits Wicksell (1896), S. 110ff., der eine einstimmige Beschlussfassung als Voraussetzung dafür ansieht, dass die Kosten eines kollektiven Vorhabens gemäß der individuellen Nutzenerwartungen verteilt sind. Vgl. ähnlich auch Buchanan/Tullock (1974), S. 89.

³⁹³ Vgl. Mueller (1996), S. 50. Kritisch kann die Einstimmigkeitsregel auch deshalb gesehen werden, weil sie zu strategischem Verhalten der Individuen führen kann, vgl. Mueller (1996), S. 50f.

³⁹⁴ Vgl. Eschenburg (1978), S. 228f. Auch Schumpeter versteht unter Demokratie die Verwirklichung des Mehrheitswillens, vgl. Schumpeter (1993), S. 432.

³⁹⁵ Für eine Beurteilung weiterer Alternativen zur einfachen Mehrheitsregel siehe Mueller (1996), S. 112ff., und Leininger (1993), S. 7ff.

³⁹⁶ Vor- und Nachteile der einfachen Mehrheitsregel diskutieren Frey/Kirchgässner (1994), S. 145ff.

³⁹⁷ Die Verwendung des Begriffs „externe Kosten“ in diesem Zusammenhang geht insbesondere auf Buchanan und Tullock zurück, vgl. Buchanan/Tullock (1974), S. 65.

³⁹⁸ Vgl. Blankart (2001), S. 43, und Eschenburg (1978), S. 228f.

³⁹⁹ Vgl. Kirsch (1974), S. 48. Das Abwägungsproblem besteht darin, dass mit einem sinkenden Zustimmungserfordernis für ein einzelnes Mitglied nicht nur das Zustandekommen erwünschter, sondern auch unerwünschter Entscheidungen wahrscheinlicher wird, vgl. Vanberg (1979), S. 111.

⁴⁰⁰ Vgl. Frey (1982), S. 495 und 499.

⁴⁰¹ Das Problem zyklischer Mehrheiten wurde erstmals von Arrow im politökonomischen Kontext thematisiert, siehe Arrow (1963), S. 2f., lässt sich aber bereits auf Überlegungen von Condorcet

keine Alternative gegen alle anderen durchsetzen kann, wenn über die Vorlagen nacheinander paarweise abgestimmt wird.⁴⁰² Dieses „Abstimmungsparadoxon“ liegt in der fehlenden Transitivität bzw. logischen Konsistenz der individuellen Präferenzen der Kollektivmitglieder begründet.⁴⁰³

Wenngleich das Auftreten zyklischer Mehrheiten auf bestimmte Abstimmungskonstellationen begrenzt ist,⁴⁰⁴ kann es bei einer Beurteilung der einfachen Mehrheitsregel nicht außer acht bleiben,⁴⁰⁵ weil in diesen Fällen durch die Festlegung einer Abstimmungsreihenfolge ein vermeintlicher Gewinner⁴⁰⁶ ermittelt werden kann. Damit erhält die Person, die über die Reihenfolge der Abstimmungen entscheiden kann, die Möglichkeit zur Beeinflussung des Abstimmungsergebnisses.⁴⁰⁷

3.2.4.3. Direkte versus indirekte Demokratie

Wie bereits angedeutet, sehen sich Entscheidungskollektive mit dem Problem konfrontiert, dass die Konsensfindung in Abhängigkeit von der Mitgliederzahl zunehmend verhandlungskostenintensiv wird.⁴⁰⁸ Um diesem Problem zu begegnen, bietet es sich an, mit ansteigender Kollektivgröße zur Einsparung von Konsensfindungskosten Entscheidungskompetenz an ein aus der Mitte der Mitglieder gewähltes Gremium zu übertragen.⁴⁰⁹ Die Bestimmung von Repräsentanten zur kollektiven Beschlussfassung charakterisiert die indirekte Demokratie und grenzt sie von der direkten Demokratie ab.⁴¹⁰

zurückverfolgen, vgl. Mueller (1996), S. 64. Vgl. dazu auch Bernholz/Breyer (1994), S. 54f., und Frey/Kirchgässner (1994), S. 147ff.

⁴⁰² Vgl. Mueller (1996), S. 64. In Lehrbüchern wird meist der Fall von drei Individuen und drei Alternativen A, B und C dargestellt. Abstimmungen zwischen zwei Alternativen mit Hilfe der einfachen Mehrheitsregel ergeben dabei, entsprechende Präferenzmuster der Individuen vorausgesetzt, dass A gegenüber B mit 2:1 und B gegenüber C mit 2:1 Stimmen gewinnt. Bei einer direkten Abstimmung zwischen A und C gewinnt aber C mit 2:1, so dass der Zyklus $A > B > C > A$ entsteht. Vgl. hierzu Arrow (1963), S. 3, Frey (1982), S. 495, und Mueller (1996), S. 64. Einen Fall von möglichem Cycling außerhalb des klassischen Lehrbuchbeispiels zeigt Rose-Ackerman (1995), S. 140ff., in ihrer Untersuchung zum Abstimmungsverhalten des IOC bei der Wahl von Sydney zum Austragungsort der Olympischen Spiele 2000 auf.

⁴⁰³ Vgl. Frey (1982), S. 495.

⁴⁰⁴ So ergibt sich bei eingipfliger Präferenzordnung der Individuen immer ein eindeutiger Gewinner, vgl. dazu Frey (1982), S. 495f. Vgl. hierzu auch die Untersuchung von Leininger (1993), S. 14, der im Fall der Bundestagsabstimmung zum Umzug von Regierung und Parlament nach Berlin nachweist, dass sich bei paarweiser Abstimmung zwischen jeweils zwei der drei Alternativen für jede mögliche Reihenfolge ein eindeutiger Gewinner, nämlich Berlin, ergibt.

⁴⁰⁵ Die Cycling-Problematik wird in der Public Choice-Literatur ausführlich behandelt, tritt aber empirisch nicht so häufig auf wie zunächst zu vermuten wäre, vgl. Mueller (1996), S. 88, und Blankart (2001), S. 118f.

⁴⁰⁶ Vgl. Frey (1982), S. 495.

⁴⁰⁷ Vgl. Mueller (1996), S. 88f.

⁴⁰⁸ Vgl. Buchanan/Tullock (1974), S. 213. Dabei kann im Extremfall für ein Mitglied der Nutzen kleiner sein als die Kosten der gemeinsamen Beschlussfassung, vgl. Kirsch (1974), S. 70.

⁴⁰⁹ Vgl. Eschenburg (1978), S. 230, und Vanberg (1979), S. 111f.

⁴¹⁰ Vgl. Daumann (1999), S. 100.

Die indirekte Demokratie erscheint aus ökonomischen Gesichtspunkten vorteilhaft, weil sie nicht nur Verhandlungskosten zu senken vermag, sondern auch eine Ausweitung der gesellschaftlichen Arbeitsteilung auf den Bereich der gemeinsamen Willensbildung gestattet.⁴¹¹ Das Prinzip des produktiven Tauschs wird dadurch auf den Bereich der gemeinsamen Willensbildung ausgedehnt.⁴¹²

Trotz der genannten Vorteile ist die Delegation von Entscheidungskompetenz nicht unkritisch zu sehen. Wird, dem ökonomischen Verhaltensmodell folgend, eigennütziges Verhalten und unvollständige Information auch in der Beziehung zwischen den Repräsentanten und den übrigen Mitgliedern unterstellt, ist mit der Einführung der indirekten Demokratie ein trade-off verbunden: Die Senkung der Verhandlungskosten bringt eine Erhöhung der wahrscheinlichen externen Kosten mit sich, weil nicht ohne weiteres davon ausgegangen werden kann, dass die gewählten Delegierten im Sinne ihres Vertretungsauftrags abstimmen. Inwieweit dieses Problem zu Tage tritt, ist von der konkreten institutionellen Ausgestaltung des kollektiven Entscheidungsprozesses in indirekten Demokratien abhängig. Dieser soll im Folgenden zunächst idealtypisch dargestellt werden, um bestimmte Charakteristika, die als repräsentativ für indirekte Demokratien gelten können, aufzuzeigen.

3.2.4.4. Der idealtypische Entscheidungsprozess in der indirekten Demokratie

Das System der kollektiven Willensbildung in der indirekten Demokratie bildete ursprünglich den Ansatzpunkt für die Neue Politische Ökonomie. Erkenntnisobjekt war dabei die politische Willensbildung auf gesamtgesellschaftlicher Ebene.⁴¹³ Wenn nachfolgend dieses institutionalisierte Entscheidungsgefüge in parlamentarischen⁴¹⁴ Demokratien skizziert wird, sind dabei insbesondere die Zuordnung von Kompetenzen auf beteiligte Akteure sowie der prozessuale Ablauf der kollektiven Entscheidungsfindung von Interesse.

Kollektive Entscheidungsverfahren in parlamentarischen Demokratien können als zweistufige Wahlketten aufgefasst werden.⁴¹⁵ Den Ausgangspunkt bildet dabei der Kreis

⁴¹¹ Vgl. Dinkel (1977), S. 21, und Kirsch (1974), S. 71f.

⁴¹² Vgl. Kirchgässner (2000), S. 20.

⁴¹³ Vgl. etwa die Ansätze von Schumpeter (1993), und Downs (1968).

⁴¹⁴ Die indirekte Demokratie wird auch „parlamentarische“ genannt, vgl. Herder-Dorneich (1980b), S. 13, und Schumpeter (1993), S. 435.

⁴¹⁵ Vgl. Daumann (1999), S. 100, und Herder-Dorneich (1980a), S. 67 und 80.

der zur Wahl der Repräsentanten berechtigten Bürger.⁴¹⁶ Die Gesamtheit der Abstimmungsberechtigten ist in Wahlkreise aufgeteilt, in denen sich verschiedene Kandidaten um das Amt des Repräsentanten bewerben.⁴¹⁷ Wer dabei die Mehrheit der abgegebenen Stimmen erhält wird in die Vertreterversammlung, das Parlament, entsandt,⁴¹⁸ und erhält das Recht, in diesem Gremium über Sachfragen mitzuentcheiden, die die Gesamtheit der Mitglieder betreffen. Die Wahlen zur Vertreterversammlung finden periodisch statt, d. h. die Befugnis zur kollektiven Entscheidungsfindung wird für einen bestimmten Zeitraum erteilt.⁴¹⁹

Auf der zweiten Stufe der Wahlkette wählt die Vertreterversammlung aus ihrer Mitte per Mehrheitsentscheidung das Exekutivorgan, die Regierung.⁴²⁰ Diese vereinigt weitgehende Entscheidungsmacht auf sich. In Abhängigkeit von der jeweiligen institutionellen Ausgestaltung hat die Regierung entweder das Recht, kollektive Entscheidungen eigenverantwortlich zu treffen oder dem Parlament Anträge zur Beschlussfassung vorzulegen. Auch im letztgenannten Fall verfügt die Regierung über eine große Machtfülle, da die Mehrheitsverhältnisse im Parlament eine Zustimmung zu Regierungsvorschlägen erwarten lassen.⁴²¹

Mit der Umsetzung der getroffenen Entscheidungen werden von der Regierung Institutionen der staatlichen Bürokratie beauftragt, so dass als idealtypische Akteursgruppen im Entscheidungsgefüge indirekter Demokratien Wähler, gewählte Repräsentanten, Regierungsmitglieder und Vertreter bürokratischer Institutionen in Erscheinung treten.

3.2.4.5. Die Korporation als Analogon zur indirekten Demokratie auf gesamtgesellschaftlicher Ebene

⁴¹⁶ Das Erreichen eines Mindestalters kann dabei Voraussetzung für die Teilnahme an der gemeinsamen Willensbildung sein, vgl. Downs (1968), S. 23. Vgl. auch Art. 38 Abs. 2 GG.

⁴¹⁷ Davon gehen z. B. Buchanan und Tullock aus, siehe Buchanan/Tullock (1974), S. 219ff. Konstitutiv im Rahmen der indirekten Demokratie ist eine derartige Aufteilung der Abstimmungsberechtigten jedoch nicht.

⁴¹⁸ Damit wird die Anwendung des Mehrheitswahlverfahrens unterstellt, vgl. Breton (1974), S. 44. Eine Bestimmung von Vertretern kann freilich auch nach dem Verhältniswahlrecht oder im Wege einer Vermischung beider Wahlsysteme erfolgen, vgl. Breton (1974), S. 42, und Frey/Kirchgässner (1994), S. 149f.

⁴¹⁹ Vgl. Herder-Dorneich (1980a), S. 16, und Breton (1974), S. 42.

⁴²⁰ Vgl. Herder-Dorneich (1969), S. 67. Das Hervorbringen einer Regierung stellt den eigentlichen Zweck der Stimmabgabe des Wahlbürgers dar, vgl. Schumpeter (1993), S. 433.

⁴²¹ Vgl. Tullock (1974), S. 165, und Frey (1977), S. 128.

In der vorliegenden Arbeit wird nicht die indirekte Demokratie als gesamtstaatliches Phänomen,⁴²² sondern ein gesellschaftliches Subkollektiv mit demokratischer Willensbildung betrachtet. Daher soll zunächst versucht werden, ein idealtypisches⁴²³ Entscheidungskollektiv auf der Mikroebene zu identifizieren, das über das gemeinsame Muster der Zusammenfassung individueller Präferenzen auf kollektiver Ebene hinausgehend eine weitgehende Strukturidentität zur indirekten Demokratie auf der Makroebene hinsichtlich der idealtypischen Akteursgruppen und ihrer Beziehungen zueinander aufweist.⁴²⁴ Eine derartige Analogie beider Entscheidungskollektive in Bezug auf den Prozess der gemeinschaftlichen Willensbildung und den daran beteiligten Akteursgruppen kann als Voraussetzung einer Anwendung der ursprünglich im Bereich der indirekten Demokratie auf gesamtgesellschaftlicher Ebene entwickelten Ökonomischen Theorie der Politik im Kontext eines Entscheidungskollektivs auf der Mikroebene angesehen werden.⁴²⁵ In welchem Ausmaß die – im weiteren Verlauf noch darzustellende – institutionelle Verfasstheit des IOC diesem Idealtypus folgt, wird darüber entscheiden, inwieweit dieses Gremium mit Hilfe der ökonomischen Theorie der Politik untersucht werden kann.

Um eine hinreichende Strukturgleichheit zu gewährleisten, muss es sich bei dem gesuchten Kollektiv zunächst um einen klar abgegrenzten,⁴²⁶ formal organisierten⁴²⁷ Personenkreis handeln, dessen Mitglieder zumindest insoweit kooperieren müssen, wie es zur Erlangung gemeinsamer Ziele notwendig erscheint.⁴²⁸ Das Kollektiv muss dabei über gemeinsame

⁴²² Demokratie auf der gesamtstaatlichen Ebene untersucht z. B. Schumpeter und charakterisiert sie als „Methode, die ein Volk verwendet, um zu Entscheidungen zu gelangen“, Schumpeter (1993), S. 386.

⁴²³ Nach Weber handelt es sich bei einem Idealtypus um „ein Gedankenbild, welches die Bedeutung eines idealen *Grenzbegriffes* hat, an welchem die Wirklichkeit zur Verdeutlichung bestimmter bedeutsamer Bestandteile ihres empirischen Gehalts *gemessen* ... wird“, siehe ausführlich Weber (1973), S. 190ff., hier S. 194 (H. i. O.).

⁴²⁴ Peters schlägt vor, das traditionelle Begriffspaar der Mikro- und Makroebene um die Mesoebene zu erweitern und will unter diesem Terminus „jenen aggregatsmäßig mittleren Bereich ökonomisch-politischer Entscheidungen, die vor allem auf Gruppenebene zwischen Einzel- und Gesamtwirtschaft liegen“, subsumieren, Peters (1986), S. 155. Dieser Terminologie soll hier jedoch aufgrund der ungelösten Abgrenzungsproblematik nicht gefolgt werden. So wäre das IOC als Entscheidungskollektiv zwar nominell der Mesoebene zuzurechnen, agiert aber als „korporativer Akteur“ im Sinne von Coleman (1979), S. 25, auf der Mikroebene und soll daher auch der letztgenannten zugeordnet werden.

⁴²⁵ Ein fundamentaler Unterschied besteht zwischen Kollektiven auf der Makro- und Mikroebene freilich dahingehend, dass nur letzteren eine explizite Übereinkunft über die Bildung eines Entscheidungskollektivs zugrunde liegt, während ersteren allenfalls ein impliziter Gesellschaftsvertrag zugeordnet werden kann. Diesem Unterschied wird hier allerdings nur untergeordnete Bedeutung beigemessen, da die Umstände des Zustandekommens von Entscheidungskollektiven nicht näher betrachtet werden sollen.

⁴²⁶ Nach Vanberg muss sich ein derart abgegrenztes Kollektiv insbesondere von „rein sozialstatistischen Kategorien“ unterscheiden lassen, Vanberg (1979), S. 107. Vgl. auch Zintl (1993), S. 89.

⁴²⁷ Das Kriterium der formalen Organisation ist dabei enger gefasst als das der klaren Abgrenzbarkeit, wie Zintl (1993), S. 90 am Beispiel eines Clans verdeutlicht.

⁴²⁸ Vgl. Blümle (1992), Sp. 2514.

Ressourcen demokratisch verfügen, darf keine Gewinnerzielungsabsicht verfolgen⁴²⁹ und muss eine handlungsfähige Einheit darstellen⁴³⁰.

Entscheidungskollektive mit den genannten Merkmalen werden im Schrifttum meist als „Verband“⁴³¹ oder „Non-Profit-Organisation“⁴³², häufig auch als „Verein“⁴³³ bezeichnet. Eine Abgrenzung zwischen diesen Begrifflichkeiten erweist sich dabei als schwierig⁴³⁴ und nach nominalistischer Auffassung, die Begrifflichkeiten keine wesensbegründende Eigenschaft zubilligt, auch nicht als notwendig.⁴³⁵ Im Folgenden soll daher für ein in vorstehender Weise charakterisiertes „mitgliedschaftlich demokratisch strukturiertes soziale[s] System[...]“⁴³⁶ mit formalem Organisationsgrad⁴³⁷ der neutrale Ausdruck „Korporation“ Anwendung finden. Dieser Begriff erscheint besser als der in der Literatur vorherrschende Begriff „Verband“ dazu geeignet, das zu untersuchende IOC nicht nur inhaltlich, sondern auch semantisch von einem „Interessenverband“ abzugrenzen.

Eine indirekt demokratische Willensbildung ist für die Korporation zunächst nicht als konstitutiv anzusehen.⁴³⁸ Jedoch tritt auch hier das Problem der mit zunehmender Kollektivgröße zunehmenden Verhandlungskosten zu Tage, so dass die Entscheidungsstruktur in Korporationen häufig durch zweistufige Wahlketten gekennzeichnet ist.⁴³⁹ In diesem Fall wählen die Mitglieder aus ihrer Mitte mehrere Delegierte für eine bestimmte Amtszeit. Die Delegiertenversammlung ist in diesem Zeitraum mit der gemeinsamen Entschlussfassung beauftragt⁴⁴⁰ und bestimmt über die Zusammensetzung der Führung der Korporation.⁴⁴¹ Auf der Ausführungsebene existiert

⁴²⁹ Die Non-Profit-Orientierung stellt einen entscheidenden Unterschied zum gewinnorientierten Unternehmen dar, das ebenfalls als „Koalition auf Zeit“ aufgefasst werden kann.

⁴³⁰ Vgl. Vanberg (1979), S. 107. Die Handlungsfähigkeit als Ganzes bringt auch Coleman mit dem Begriff des „korporativen Akteurs“ zum Ausdruck, vgl. Coleman (1979), S. 24ff.

⁴³¹ Siehe z. B. Daumann (1999), S. 11, v. Schmädel (1968), S. 11, und Kirsch (1976), S. 22.

⁴³² Vgl. Blümle (1992), Sp. 2514, und Schwarz (1992), S. 17. In der Literatur werden beide Begriffe meist synonym verwendet.

⁴³³ Siehe Emrich/Pitsch/Papathanassiou (2001), S. 98ff., und Heinemann (1995), S. 128, der die Merkmale eines Vereins im Sinne des Bürgerlichen Gesetzbuchs zitiert.

⁴³⁴ Nach Schwarz umfasst der Begriff Verband „nicht nur jene Gebilde und Institutionen, die wir als solche bezeichnen“, Schwarz (1992), S. 17. Hinzu kommt, dass es sich, zumindest nach bundesdeutschem Recht, bei einem Verband auch um einen „eingetragenen Verein“ handelt, vgl. Trosien (1999), S. 62.

⁴³⁵ Vgl. zum nominalistischen in Abgrenzung zum essentialistischen Begriffsverständnis Chmielewicz (1994), S. 50.

⁴³⁶ Blümle (1992), Sp. 2517.

⁴³⁷ Vgl. Schwarz (1992), S. 23.

⁴³⁸ Vgl. v. Schmädel (1968), S. 34.

⁴³⁹ Vgl. dazu ausführlich Daumann (1999), S. 66ff., und v. Schmädel (1968), S. 34ff.

⁴⁴⁰ Vgl. Schwarz (1992), S. 23. Bei direkt demokratischer Willensbildung liegt diese Aufgabe bei der Mitgliederversammlung, vgl. Vanberg (1979), S. 111.

⁴⁴¹ Vgl. Schwarz (1992), S. 29.

eine korporationsinterne Bürokratie, die mit der Umsetzung kollektiver Beschlüsse beauftragt wird.⁴⁴²

Bereits diese knappen Ausführungen lassen die weitgehende Parallelität hinsichtlich der formalen Entscheidungshierarchie im institutionellen Gefüge der indirekten Demokratie auf gesamtstaatlicher sowie auf Ebene der Korporation erkennen.

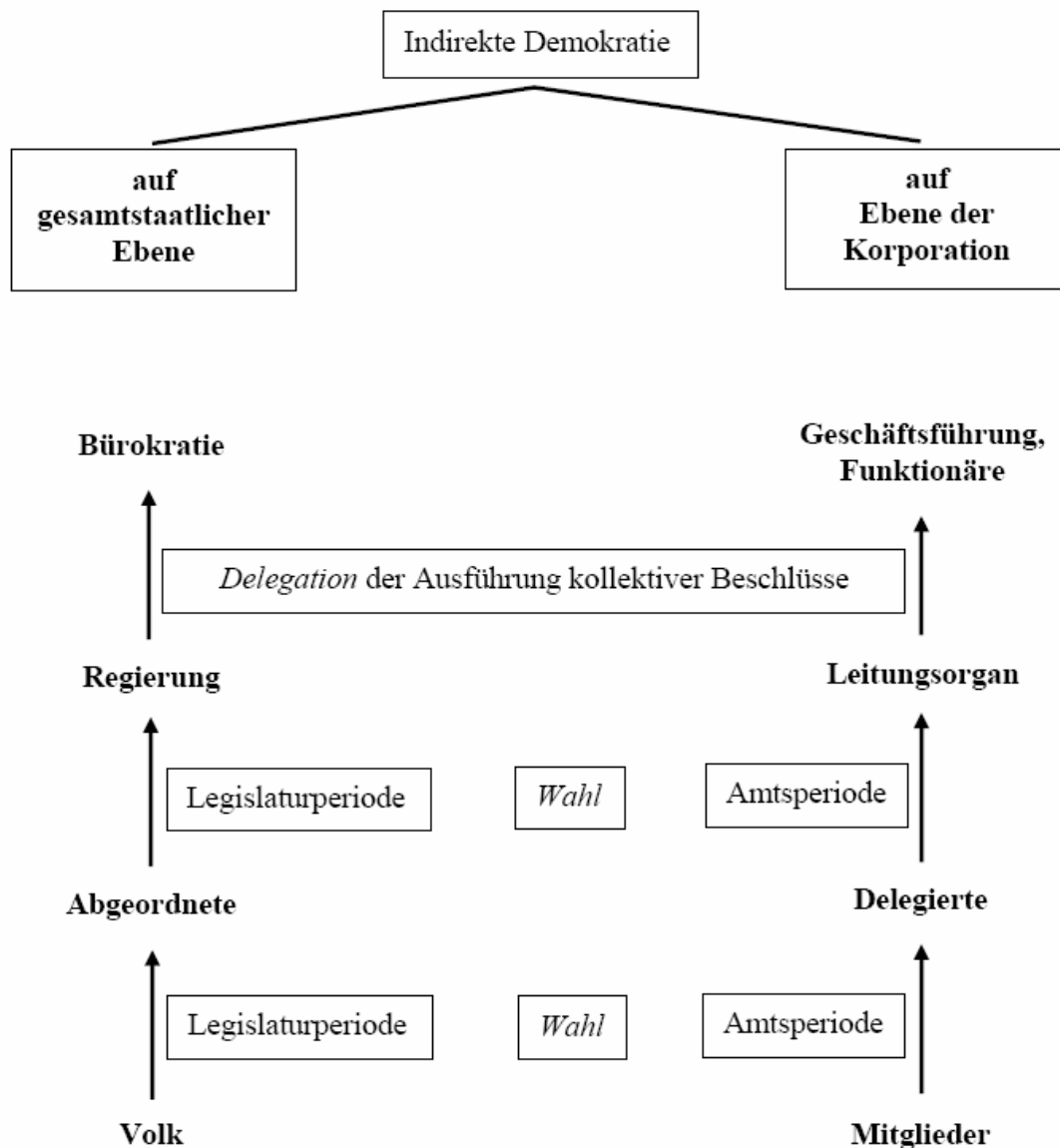


Abb. 5: Entscheidungsebenen bei indirekt demokratischer Willensbildung,
Quelle: eigene Darstellung.

⁴⁴² Vgl. Daumann (1999), S. 68ff., und Blümle (1992), Sp. 2519ff.

Anhand von Abb. 5 wird ersichtlich, dass bei beiden Kollektivtypen die gleiche formale Hierarchie der Entscheidungsebenen jeweils mit unterschiedlichen Begriffsapparaten belegt ist.⁴⁴³ Diese weitgehende strukturelle Übereinstimmung zwischen beiden institutionellen Arrangements legt eine Ausdehnung des Anwendungsbereichs der Neuen Politischen Ökonomie über den politischen Bereich hinaus⁴⁴⁴ nahe und ermöglicht eine Verwendung des Instrumentariums der Ökonomischen Theorie der Politik⁴⁴⁵ auch im Rahmen einer auf der Mikroebene angesiedelten mitgliedschaftlich strukturierten Korporation. Angezeigt erscheint dabei freilich eine Modifikation der Terminologie, da im Schrifttum üblicherweise verwendete Begrifflichkeiten wie „Politiker“, „politische Leistungen“ oder „politischer Wettbewerb“ starke Assoziationen mit der gesamtgesellschaftlichen Ebene wecken. Im Hinblick auf die Themenstellung und das Erkenntnisobjekt „IOC“ wird daher im weiteren Verlauf der Arbeit auf das Prädikat „politisch“ weitgehend verzichtet. Statt dessen soll auf die neutrale Bezeichnung „kollektiv“ zurückgegriffen werden und grundsätzlich eine Orientierung am terminologischen Instrumentarium der Principal-Agent-Theorie erfolgen.

3.2.4.6. Neue Politische Ökonomie indirekt demokratischer Entscheidungsprozesse

Nachdem in den vorangegangenen Abschnitten idealtypische Akteursgruppen und Strukturen indirekt demokratischer Entscheidungsprozesse zunächst nur dargestellt wurden, soll nachfolgend die Willensbildung der indirekten Demokratie dezidiert aus dem Blickwinkel der Neuen Politischen Ökonomie betrachtet werden.

Ausgehend von der Annahme symmetrischen individuellen Verhaltens unabhängig von den jeweils gegebenen institutionellen Rahmenbedingungen⁴⁴⁶ erfolgt im Rahmen der Neuen Politischen Ökonomie eine „instrumentelle[...] Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells zur Analyse des politischen Prozesses“⁴⁴⁷, d. h. es wird

⁴⁴³ Vgl. Schwarz (1992), S. 554.

⁴⁴⁴ Die Vorstellung von der Zuständigkeit der Neuen Politischen Ökonomie für einen nicht näher konkretisierten, aber implizit mit der staatlichen Ebene in Verbindung gebrachten „politischen Bereich“ findet sich bei vielen Autoren, vgl. z. B. Brennan/Buchanan (1993), S. 65, Kirsch (1997), S. 9, und Kirchgässner (2000), S. 101. Weber legt dagegen eine weite Fassung des Politikbegriffs zugrunde und versteht darunter „jede Art selbständig *leitender* Tätigkeit“, Weber (1968), S. 7 (H. i. O.). Unstrittig dürfte sein, dass der Terminus „Politik“ kaum präzisierbar ist und damit als Abgrenzungskriterium für den Anwendungsbereich einer „Neuen Politischen Ökonomie“ wenig geeignet ist.

⁴⁴⁵ Obwohl eine Abgrenzung zwischen den beiden Termini „Ökonomische Theorie der Politik“ und „Neue Politische Ökonomie“ möglich erscheint, siehe dazu oben Abschnitt 3.2.4., soll hier, einem Vorschlag von Frey (1970), S. 1ff. folgend, eine synonyme Verwendung vorgenommen werden, vgl. ebenso Kirchgässner (2000), S. 101 FN 13, und Leipold (1988), S. 127.

⁴⁴⁶ Vgl. Brennan/Buchanan (1993), S. 67, und Krajewski (2003), S. 3.

⁴⁴⁷ Behrends (2001), S. 3. Vgl. auch Homann/Suchanek (2000), S. 216.

eigennutzorientiertes Verhalten der Individuen auch bei kollektiver Entscheidungsfindung unterstellt. Durch diese Anwendung des ökonomischen Paradigmas entstehen zwischen den beteiligten Akteursgruppen Principal-Agent-Beziehungen. Welche Verhaltensmuster dies erwarten lässt, wird in den Folgenden Abschnitten aufgezeigt. Zunächst soll jedoch auf das aus der Verwendung des ökonomischen Instrumentariums resultierende Demokratieverständnis der Neuen Politischen Ökonomie eingegangen werden.

3.2.4.6.1. Demokratie als Wettbewerb um Stimmen

Die Neue Politische Ökonomie überträgt neben dem ökonomischen Verhaltensmodell auch die aus dem Gütermarktmodell bekannten Kategorien Angebot, Nachfrage und Tausch auf den Bereich der Bereitstellung kollektiver Leistungen⁴⁴⁸ und bemüht dementsprechend eine Marktanalogie, wenn sie den kollektiven Entscheidungsprozess und das Verhalten der daran beteiligten Akteure erklären will.⁴⁴⁹ Auf diesem Markt werden nach politökonomischer Lesart Wählerstimmen gegen kollektive Maßnahmen getauscht.⁴⁵⁰ Von zentraler Bedeutung ist dabei der Begriff des „Wettbewerbs um Wählerstimmen“, weshalb als prägend für das Demokratieverständnis der Neuen Politischen Ökonomie die Definition Schumpeters angesehen werden kann. Nach ihm ist die Demokratie eine Ordnung, in der die Befugnis zu kollektiver Entscheidungsfindung von einzelnen Akteuren im Rahmen eines Konkurrenzkampfs um Wählerstimmen erworben wird.⁴⁵¹ Durch die Herstellung derartiger Analogien zwischen dem marktlichen Wettbewerb und dem Wettbewerb um Wählerstimmen wird versucht, das Grundproblem kollektiver Entscheidungen, die Zusammenfassung individueller Präferenzen auf der gemeinschaftlichen Ebene, abzubilden.⁴⁵² Mit der Anerkennung gegensätzlicher Interessen innerhalb des Kollektivs und der Anwendung ökonomischer Paradigmen im Bereich kollektiver Entscheidungen vollzieht die Neue Politische Ökonomie eine Abkehr von der Vorstellung, ein Kollektiv stelle einen Organismus mit einheitlicher Zielsetzung dar, die von den amtierenden Entscheidungsträgern lediglich umgesetzt werde.⁴⁵³

⁴⁴⁸ Vgl. bereits Catlin (1927), S. 272.

⁴⁴⁹ Insofern kann auch von „ökonomischer Demokratietheorie“ gesprochen werden, vgl. Barry (1975), S. 107ff.

⁴⁵⁰ Vgl. Behrends (2001), S. 27. Wählerstimmen können insofern als „das Geld der Politik“ angesehen werden, vgl. Catlin (1927), S. 262, und Demsetz (1982), S. 69.

⁴⁵¹ Vgl. Schumpeter (1993), S. 428. Zum gesamten Ansatz siehe Schumpeter (1993), S. 427ff.

⁴⁵² Vgl. Leipold (1988), S. 127, und Frey (1977), S. 199.

⁴⁵³ Vgl. Boettcher (1983), S. 6, und Behrends (2001), S. 15.

3.2.4.6.2. Verhaltensweisen der am indirekt demokratischen Entscheidungsprozess beteiligten Akteure

Die Vorstellung, dass auf dem Wählerstimmenmarkt Akteure auftreten, deren treibende Motivation die Eigennutzorientierung⁴⁵⁴ darstellt, bedarf einer Präzisierung. So ist insbesondere im Hinblick auf die Fragestellung dieser Arbeit zu klären, welche Verhaltensweisen die Beteiligten im Rahmen der indirekt demokratischen Willensbildung an den Tag legen. Die Verhaltensmuster der Individuen werden dabei in Analogie zu denen der Wirtschaftssubjekte auf dem Gütermarkt erklärt.⁴⁵⁵ In Anlehnung an die dort agierenden Produzenten und Konsumenten kann von Anbietern und Nachfragern kollektiver Leistungen gesprochen werden.⁴⁵⁶

3.2.4.6.2.1. Politische Unternehmer als Anbieter kollektiver Leistungen

Auf dem Wählerstimmenmarkt, der auch als Markt um die Führungsmacht im Bereich gemeinschaftlicher Entscheidungen bezeichnet werden kann,⁴⁵⁷ konkurrieren Anbieter kollektiver Leistungen darum, im Rahmen der periodisch stattfindenden Wahlen den Status des Repräsentanten zu erhalten.⁴⁵⁸ Diese Personen werden auf gesamtgesellschaftlicher Ebene üblicherweise als „Politiker“ bezeichnet; im Kontext der Ökonomischen Theorie der Politik findet in Anlehnung an die marktwirtschaftlichen Pendants auch der Ausdruck „politischer Unternehmer“ Anwendung.⁴⁵⁹

Als Entscheidungsträger produzieren die gewählten Repräsentanten kollektive Beschlüsse, wobei ihren Handlungen die Maxime zugrunde liegt, möglichst viele Wählerstimmen bei den turnusmäßigen Abstimmungen auf sich zu vereinigen. Diese Handlungsmaxime besitzt

⁴⁵⁴ Wenn hier von „Eigennutzorientierung“ gesprochen wird, geschieht dies gemäß dem hier zugrunde gelegten, modifizierten ökonomischen Verhaltensmodell. Ursprünglich im Bereich der Neuen Politischen Ökonomie entwickelte Ansätze postulierten dagegen die aus dem neoklassischen Marktmodell übernommene Eigennutzmaximierung als Zielsetzung der Beteiligten, vgl. dazu Behrends (2001), S. 8f.

⁴⁵⁵ Vgl. Behrends (2001), S. 27.

⁴⁵⁶ Vgl. Downs (1968), S. 3, 6f. und 19. Vgl. auch Vatter (1994), S. 23.

⁴⁵⁷ Vgl. Blankart (1975), S. 172.

⁴⁵⁸ Vgl. Schumpeter (1993), S. 433. Ob das angestrebte Amt dabei Haupt- oder Nebenberuf des politischen Unternehmers darstellt, erscheint grundsätzlich nebensächlich. Weber weist allerdings darauf hin, dass derjenige, der politische Tätigkeit ehrenamtlich, d. h. ohne Entlohnung ausübt, materiell unabhängig und zeitlich für die Zwecke der kollektiven Entscheidungsfindung abkömmlich sein sollte, vgl. zu dieser Frage Weber (1968), S. 16f.

⁴⁵⁹ Vgl. z. B. Daumann (1999), S. 104, und Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 57f. Da hier ein Kollektiv unterhalb der gesamtgesellschaftlichen Ebene das Untersuchungsobjekt bildet, soll im folgenden auf die Bezeichnung „Politiker“ verzichtet werden. Der Begriff „politischer Unternehmer“ erscheint dagegen unverzichtbar, da sich unter diesem Terminus sowohl bereits gewählte als auch potentielle Repräsentanten, d. h. Kandidaten für das Vertreteramt, subsumieren lassen.

allerdings ihrerseits nur instrumentellen Charakter im Hinblick auf das Eigennutzziel der politischen Unternehmer.⁴⁶⁰ Den Impetus ihres Tätigwerdens stellt die Verfolgung privater Ambitionen dar. Das durch die Stimmenmehrheit erreichte Amt ist die Voraussetzung dafür, individuelle Nutzenpotentiale realisieren zu können.⁴⁶¹ Diese bestehen zum einen im Erhalt materieller Vergünstigungen⁴⁶², zum anderen bietet der Status des Repräsentanten aber vor allem immaterielle Vorteile, z. B. Macht,⁴⁶³ Prestige,⁴⁶⁴ öffentliches Ansehen oder die Möglichkeit zur Ämterpatronage⁴⁶⁵. Die zur Verfolgung dieser individuellen Zielsetzungen notwendige Wählerstimmenunterstützung macht eine weitere Parallele zum marktwirtschaftlichen Unternehmer deutlich. Die Wünsche der Wähler sind für die politischen Unternehmer nicht von originärem Interesse. Sie stellen lediglich Restriktionen für ihr Eigennutzstreben dar und können daher nicht unbeachtet bleiben.⁴⁶⁶ Die Tätigkeit im Rahmen der kollektiven Willensbildung wird auf diese Weise gleichsam zur Nebenerscheinung bei der Verfolgung des Eigeninteresses.⁴⁶⁷ Die Smith'sche Vorstellung von der Funktionserfüllung als Nebenzweck⁴⁶⁸ gilt damit auch für den politischen Unternehmer. Das Ausmaß der Berücksichtigung der Wählerinteressen bei der Produktion gemeinsamer Beschlüsse wird dabei von der Intensität des Wettbewerbs um Wählerstimmen abhängen, wobei nicht nur die aktuelle, sondern auch die potentielle Konkurrenz in das Kalkül der gewählten Vertreter eingeht.

Weil sie sich der zukünftigen Unterstützung durch die Wähler nicht sicher sein können, handeln politische Unternehmer unter Ungewissheit.⁴⁶⁹ Dieser Unsicherheit können sie

⁴⁶⁰ Vgl. Daumann (1999), S. 104.

⁴⁶¹ Vgl. Buchanan (1984), S. 224. Diese Auffassung bedeutet einen Bruch mit der sogenannten Vertretertheorie, nach der die gewählten Repräsentanten grundsätzlich den Mehrheitswillen ausführen, vgl. dazu z. B. Schumpeter (1993), S. 397ff., und Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 60f.

⁴⁶² Vgl. Downs (1968), S. 34, sowie Daumann (1999), S. 78 und 104. Diese materiellen Vergünstigungen lassen sich durch Ausweitung des eigenen Machtbereichs unter Umständen noch erhöhen, vgl. Daumann (1999), S. 79.

⁴⁶³ Weber weist darauf hin, dass Macht einerseits im Dienst anderer Ziele stehen und damit instrumentellen Charakter haben kann, oder aber „um ihrer selbst willen“ angestrebt und damit zum Selbstzweck wird, vgl. Weber (1968), S. 9.

⁴⁶⁴ Vgl. Weber (1968), S. 9, und Downs (1968), S. 27f. Es soll hier nicht ausgeschlossen werden, dass ein politischer Unternehmer auch ideologische Ziele anstrebt, d. h., die Verwirklichung politischer Konzepte für ihn zum Selbstzweck wird. Ähnlich auch Leopold (1988), S. 276. Diese Möglichkeit verneint dagegen Downs (1968), S. 27.

⁴⁶⁵ Darauf weist Weber (1968), S. 18f. hin. Vgl. auch Homann/Suchanek (2000), S. 216.

⁴⁶⁶ Vgl. Behrends (2001), S. 15.

⁴⁶⁷ Vgl. Schumpeter (1993), S. 448. Vgl. auch Downs (1968), S. 28f.

⁴⁶⁸ Siehe dazu Smith (1974), S. 17.

⁴⁶⁹ Die Entscheidung über eine Teilnahme am Wettbewerb um Wählerstimmen wird ein Individuum im Rahmen einer Kosten-Nutzen-Überlegung treffen: Den im Zusammenhang mit der kollektiven Willensbildung entstehenden Aufwand wird es dabei als Investition, den Nutzen des Amtes gewichtet mit der Wahrscheinlichkeit, es zu erreichen, als Ertrag ansehen. Hierbei handelt es sich freilich nicht um objektiv ermittelbare Größen, sondern um die subjektive Einschätzung des Individuums, vgl. Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 81f. und 92.

begegnen, indem sie im Wettbewerb um Wählerstimmen gemeinsam antreten, wodurch das auf gesamtstaatlicher Ebene empirisch häufig zu beobachtende Phänomen der Bildung von Parteien⁴⁷⁰ erklärbar wird.⁴⁷¹ Die Partei stellt dabei nur eine Ausprägung des allgemeinen Musters „abgestimmtes Verhalten“ dar. Politische Unternehmer versuchen dadurch, ihr individuelles Risiko zu reduzieren und einer intensiven Konkurrenz um Wählerstimmen zu entgehen.⁴⁷² Die Partei besitzt für die Mitglieder dabei keinen Eigenwert, sie hat Mittelcharakter:⁴⁷³ Insbesondere im Fall großer Entscheidungskollektive erscheint es lohnend, durch den Beitritt zu einer Partei auf deren standardisiertes politisches Angebot zurückzugreifen und an der Reputation der Partei zu partizipieren.⁴⁷⁴ Die oben genannten Eigennutzziele werden durch die Mitgliedschaft in der Partei grundsätzlich nicht tangiert. Der politische Unternehmer ist allerdings in seiner Entscheidungsfindung nicht mehr autonom, er agiert vielmehr zunächst im Rahmen eines weiteren, vorgelagerten Entscheidungskollektivs, in dem sich die Mitglieder der Partei möglicherweise auf eine einheitliche Position im Wettbewerb um Wählerstimmen einigen müssen. Das allgemeine Muster der kollektiven Entscheidungsfindung gilt damit grundsätzlich auch für die innerparteiliche Willensbildung, sofern es sich bei der Partei um ein demokratisch strukturiertes gesellschaftliches Subkollektiv handelt.

Das Problem der Partei kann im Rahmen einer Untersuchung indirekt demokratischer Entscheidungsprozesse unbeachtet bleiben, wenn vereinfachend davon ausgegangen wird, dass eine potentielle innerparteiliche Willensbildung bereits abgeschlossen ist.⁴⁷⁵ Weiterhin hängt die Relevanz des Phänomens Partei erheblich von der Größe des indirekt demokratisch strukturierten Entscheidungskollektivs ab, innerhalb dessen die politischen Unternehmer agieren. Im Hinblick auf das hier zu untersuchende IOC erscheint es daher vertretbar, die Möglichkeit der Parteibildung bei den weiteren Überlegungen nicht weiter zu verfolgen.

⁴⁷⁰ Vgl. Downs (1968), S. 23.

⁴⁷¹ Siehe hierzu die Definition Schumpeters von der Partei als „Gruppe, deren Mitglieder willens sind, im Konkurrenzkampf um die politische Macht in Übereinstimmung miteinander zu handeln.“ Schumpeter (1993), S. 449f. Zwischen den Mitgliedern besteht dabei eine erzwungene Homogenität; die Partei wird durch den Kampf um die Macht zusammengehalten, vgl. Widmaier (1974), S. 14, und v. Hayek (1981a), S. 29.

⁴⁷² Da die Partei abgestimmtes Verhalten institutionalisiert, kann sie auch als Kartell politischer Unternehmer bezeichnet werden, vgl. Knappe (1980), S. 156.

⁴⁷³ Vgl. Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 84.

⁴⁷⁴ Vgl. Kirsch (1974), S. 111, und Homann/Suchanek (2000), S. 225. Der politische Unternehmer kann auf diese Weise auch das individuelle Risiko des politischen Scheiterns reduzieren.

⁴⁷⁵ Einen ähnlichen Weg beschreitet auch Downs (1968), S. 25 mit seiner „Homogenitätshypothese“. Siehe dazu Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 90.

3.2.4.6.2.2. Abstimmungsberechtigte als Nachfrager kollektiver Leistungen

Auch die Konsumenten kollektiver Leistungen werden, dem ökonomischen Verhaltensmodell folgend, in ihrem Nachfrageverhalten von der Eigennutzorientierung geleitet sein. Diese beinhaltet eine materielle Komponente, die auf die Realisierung ökonomischer Vorteile abzielt, und eine immaterielle Komponente, die auf die Verwirklichung eigener ideologischer Standpunkte ausgerichtet ist. Der besondere institutionelle Kontext der indirekten Demokratie beeinflusst dabei das Nachfrageverhalten der Individuen, das sich sowohl in ihrem Partizipations- wie auch in ihrem Abstimmungsverhalten äußert.⁴⁷⁶

Hinsichtlich der Wahlentscheidung stellt sich das Problem, dass in der Vertreterdemokratie die Wähler definitionsgemäß keine Sach-, sondern Personalentscheidungen treffen müssen.⁴⁷⁷ Hierbei hat ein Individuum nur die Möglichkeit, aus den Maßnahmenbündeln, die die politischen Unternehmer anbieten, dasjenige auszuwählen, das seinen Vorstellungen am ehesten entspricht.⁴⁷⁸ Ein Zusammenhang zwischen Stimmabgabe und Ausführung der in Aussicht gestellten Maßnahmen ist dabei für die Wähler unsicher, weshalb die Stimmabgabe auch als Investition angesehen werden kann.⁴⁷⁹ Der Unsicherheitsaspekt ist dabei ein zweifacher: Zum einen weiß der Abstimmende nicht, ob der von ihm gewählte Kandidat die Mehrheit der Stimmen auf sich vereinigen kann, zum anderen ist unklar, ob er, selbst wenn dies der Fall sein sollte, die versprochenen Maßnahmen auch umsetzt.⁴⁸⁰

In Bezug auf die Entscheidung zur Partizipation an der Wahl der Vertreter tritt für den einzelnen das Problem zu Tage, dass die Wahrscheinlichkeit, mit seiner Stimme den Ausgang der Abstimmung zu beeinflussen, sehr gering ist.⁴⁸¹ Ob sich das von ihm präferierte Maßnahmenpaket im kollektiven Entscheidungsprozess durchsetzt, liegt damit weitgehend außerhalb des Einflussbereichs des Individuums. Da zudem die

⁴⁷⁶ Vgl. Vatter (1994), S. 26ff.

⁴⁷⁷ Zwischen einzelnen kollektiven Maßnahmen und der individuellen Stimmabgabe besteht kein direkter Zusammenhang. Somit ist auch die Verteilung der individuellen Lasten, die aus gemeinsamen Beschlüssen resultieren, zum Zeitpunkt der Abstimmung unklar. Die Wahlentscheidung unterliegt damit einem verzerrten Kosten-Nutzen-Kalkül.

⁴⁷⁸ Vgl. Downs (1968), S. 35ff., und Frey (1977), S. 146. Dies impliziert, dass sich der Wähler für ein Paket entscheidet, das nicht vollständig die eigene Position im kollektiven Willensbildungsprozess repräsentiert, vgl. Daumann (1999), S. 85f.

⁴⁷⁹ Vgl. Daumann (1999), S. 111f.

⁴⁸⁰ Der Wähler kann über das zukünftige Verhalten der gewählten Vertreter nur Vermutungen anstellen. Es kann argumentiert werden, dass dabei im Hinblick auf den Amtsinhaber angesichts der gemachten Erfahrungen eine eher vergangenheitsorientierte Beurteilung erfolgt, während hinsichtlich des Kandidaten aufgrund fehlender Erfahrungswerte eine prospektive Einschätzung vorgenommen wird, vgl. Daumann (1999), S. 112.

⁴⁸¹ Vgl. Demsetz (1982), S. 74.

Wahlentscheidung keinen Eigenwert hat, sondern nur instrumentellen Charakter besitzt,⁴⁸² erscheint ein Fernbleiben von der Abstimmung für das Individuum rational, wenn seine Transaktionskosten der Stimmabgabe deren erwarteten Nutzen⁴⁸³ übersteigen.⁴⁸⁴

Der in doppelter Hinsicht unsichere Ursache-Wirkungszusammenhang zwischen der Entscheidung für ein bestimmtes Maßnahmenbündel eines politischen Unternehmers und den Ergebnissen des kollektiven Willensbildungsprozesses lässt es für den Abstimmungsberechtigten rational erscheinen, sich nur selektiv über die zur Wahl stehenden Alternativen zu informieren.⁴⁸⁵ Dieses Informationsproblem geht qualitativ über die im ökonomischen Verhaltensmodell aufgezeigten kognitiven Begrenzungen der Individuen hinaus; es liegt in den institutionellen Gegebenheiten der demokratischen Entscheidungsfindung begründet. Diese liefern dem einzelnen einen Anreiz, auf grundsätzlich zur Verfügung stehende Informationen zu verzichten, weshalb dieses Phänomen als „rational ignorance“ des Wählers bezeichnet wird.⁴⁸⁶

Die aufgezeigten Probleme liegen zwar prinzipiell im Wesen des demokratischen Abstimmungsprozesses begründet, sind aber gleichwohl in ihrem Ausmaß wesentlich von der zugrundeliegenden Kollektivgröße abhängig. Dabei existiert generell der folgende Zusammenhang: Mit abnehmender Kollektivgröße nimmt die Wahrscheinlichkeit zu, dass der Abstimmungsberechtigte mit seiner Stimme den Ausgang der Wahl beeinflusst. Daher ist damit zu rechnen, dass in kleinen Entscheidungskollektiven einerseits die Partizipationsbereitschaft höher ist, und andererseits das rational-ignorance-Problem weniger Relevanz besitzt, weil sich der einzelne Wähler besser über die zur Wahl stehenden Kandidaten und ihre Programme informiert.

Die Informationsbereitschaft der Abstimmungsberechtigten wird auch davon abhängen, in welchem Ausmaß der Gestaltungsspielraum der gewählten Vertreter vom Idealbild des bloßen „Erfüllungsgehilfen“ abweicht. Je stärker die Repräsentanten in ihren Handlungen auf die artikulierten Präferenzen der Wähler festgelegt sind, desto eher nehmen diese ihren

⁴⁸² Vgl. Vatter (1994), S. 27.

⁴⁸³ Der erwartete Nutzen ergibt sich, wenn der potentielle Nutzen der Stimmabgabe mit einer Eintrittswahrscheinlichkeitskomponente versehen wird, vgl. dazu Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 103.

⁴⁸⁴ Angesichts der geringen Bedeutung der einzelnen Stimme fällt es schwer, mit dem Paradigma der Neuen Politischen Ökonomie eine tatsächlich oft hohe Wahlbeteiligung zu erklären, vgl. Daumann (1999), S. 107ff. Zu diesem „paradox of voting“ vgl. auch Vatter (1994), S. 329.

⁴⁸⁵ Der mangelnden Bereitschaft des Wählers, Informationskosten zur Entscheidungsfindung aufzuwenden, wirkt auf der staatlichen Ebene die Bildung von Parteien entgegen. Diese fungieren als Informationsintermediäre und ermöglichen es dem Wähler, durch die Vereinigung verschiedener politischer Ansichten dessen Informationsbeschaffungskosten zu senken. Zur transaktionskostentheoretischen Begründung der Existenz von Parteien vgl. insbesondere Erlei/Leschke/Sauerland (1999), S. 321, sowie Demsetz (1982), S. 77.

⁴⁸⁶ Vgl. z. B. Homann/Suchanek (2000), S. 225f., Vatter (1994), S. 17, und Demsetz (1982), S. 93. Zum Prozess des „Sich-Informierens“ siehe Downs (1968), S. 202ff.

Einfluss auf die kollektive Entscheidungsfindung wahr und werden damit *ceteris paribus* bereit sein, bei der Wahlentscheidung höhere Informationsbeschaffungskosten aufzuwenden.

3.2.4.6.2.3. Bürokratische Akteure als Ausführende kollektiver Entscheidungen

Die politischen Unternehmer selbst sind in der Regel nicht mit der Umsetzung getroffener Kollektiventscheidungen befasst. Sie bedienen sich dazu eines Verwaltungsapparates, d. h. sie delegieren die Ausführung an Bürokraten.⁴⁸⁷ Damit nehmen diese bei der Analyse der Ergebnisse des gemeinsamen Willensbildungsprozesses eine Sonderstellung ein: Ihr Verhalten bedarf der Berücksichtigung, obschon sie nicht am Zustandekommen der Beschlüsse beteiligt sind.⁴⁸⁸

Der Einfluss der Bürokratie im Rahmen der Demokratie auf gesamtstaatlicher Ebene ist in der Literatur bereits eingehend untersucht worden.⁴⁸⁹ Im Ansatz der Ökonomischen Theorie der Bürokratie werden dabei die Akteure der öffentlichen Verwaltung grundsätzlich als Befehlsempfänger dargestellt,⁴⁹⁰ die aber, wie bei jeder Delegationsbeziehung, bei der Ausführung ihrer Tätigkeit einen eigenen Gestaltungsspielraum besitzen.⁴⁹¹ Aufgrund ihres Spezialistentums verfügen sie über einen Informations- und Kompetenzvorsprung, den sie gemäß der symmetrischen Verhaltensannahme nutzen werden, um eigennützige Ziele zu verwirklichen.⁴⁹² Kontrollmaßnahmen der verantwortlichen Entscheidungsträger stellen dabei Restriktionen ihrer Handlungen dar.⁴⁹³

Die besonderen institutionellen Gegebenheiten bei der Produktion bürokratischer Leistungen determinieren die Verhaltensweisen der Akteure. Bürokraten produzieren unter Monopolbedingungen,⁴⁹⁴ werden dabei allerdings nicht gewinn- oder leistungsorientiert,

⁴⁸⁷ Vgl. bereits Weber (1925), S. 607: „Jede Herrschaft äußert sich und funktioniert als Verwaltung.“

⁴⁸⁸ Hierbei muss unterschieden werden zwischen der gesamtstaatlichen Ebene, auf der die Bürokraten gleichzeitig bei der Wahl der Repräsentanten abstimmungsberechtigt sind und einem gesellschaftlichen Subkollektiv, in dem bürokratische Akteure in der Regel nicht gleichzeitig Kollektivmitglieder sind.

⁴⁸⁹ Die Ökonomische Theorie der Bürokratie geht maßgeblich auf Ansätze von Niskanen und Downs zurück, siehe etwa Niskanen (1994), S. 15ff., Niskanen (1979), S. 349ff., und Downs (1974), S. 199ff.

⁴⁹⁰ Vgl. Blankart (1975), S. 174.

⁴⁹¹ Vgl. dazu ausführlich Daumann (1999), S. 201ff., sowie Blankart (2001), S. 168.

⁴⁹² Für die Bürokraten gilt damit in gleicher Weise wie für die politischen Unternehmer, dass die Verfolgung privater Ambitionen den Impetus ihrer Tätigkeit darstellt. Vgl. dazu Vatter (1994), S. 31f., der Einkommen, Macht und Reputation als Ziele bürokratischer Akteure nennt.

⁴⁹³ Vgl. Erlei/Leschke/Sauerland (1999), S. 329.

⁴⁹⁴ Vgl. Weede (1990), S. 119, und Blankart (1975), S. 169. Genau genommen handelt es sich dabei um ein bilaterales Monopol, da die jeweilige politische Führung der einzige Nachfrager nach den erstellten bürokratischen Leistungen ist, vgl. Apolte (2001), S. 241.

sondern fix entlohnt.⁴⁹⁵ Neben einer Tendenz zur betrieblich ineffizienten Produktion⁴⁹⁶ leitet die ökonomische Theorie der Bürokratie daraus vor allem ab, dass Bürokraten bestrebt sein werden, sowohl ihren eigenen Kompetenzbereich als auch die Anzahl ihrer Subordinierten zu vergrößern, da eine derartige Ausweitung des Apparates und damit der unterstehenden Abteilungen für einen repräsentativen Bürokraten tendenziell mit Einkommenserhöhungen sowie einem Macht- und Reputationszuwachs verbunden ist.⁴⁹⁷ Der Bürokratie ist folglich eine inhärente Tendenz zur Ausweitung ihrer Leistungen und damit ihres Budgets zu eigen.⁴⁹⁸ Diese Ausdehnung des bürokratischen Einflussbereichs im Wege einer strukturellen Expansion⁴⁹⁹ wird in der Literatur als „Parkinsonsches Gesetz“ bezeichnet.⁵⁰⁰

Die von der ökonomischen Theorie der Bürokratie angestellten Überlegungen lassen sich auch unterhalb der staatlichen Ebene auf Subkollektive anwenden, sofern diese dem in Abb. 5 dargestellten idealtypischen Aufbau folgen.⁵⁰¹ Das allgemeine Muster der Einflussnahme bürokratischer Institutionen ist dabei in beiden Fällen gleich: Funktionäre⁵⁰² agieren gleichsam als intervenierende Variable im Prozess der Durchsetzung des kollektiven Willens. Die Relevanz dieser Variable wird im Einzelfall vom Umfang der Kontrolle abhängen, der Bürokraten im Rahmen ihrer Tätigkeit unterliegen.⁵⁰³ In diesem Zusammenhang kommt der Größe des Entscheidungskollektivs maßgebliche Bedeutung zu. In kleinen Kollektiven sind die mit formalen Kontrollmechanismen ausgestatteten gewählten Repräsentanten eher in der Lage, das Gebaren der bürokratischen Akteure zu verfolgen. Deren Handlungsspielraum wird demnach dort tendenziell geringer sein, zumal auch die informelle Institution der sozialen Kontrolle bei überschaubaren Strukturen eher disziplinierend wirkt. Eine Verselbständigung bürokratischer Tätigkeiten und Strukturen wird damit erschwert.

⁴⁹⁵ Vgl. Niskanen (1994), S. 15.

⁴⁹⁶ Vgl. Blankart (1975), S. 170.

⁴⁹⁷ Vgl. Vatter (1994), S. 31f., und Daumann (1999), S. 79.

⁴⁹⁸ In Bezug auf Bürokraten stellt dies die zentrale Verhaltensannahme im Sinne von Niskanen dar, siehe Niskanen (1979), S. 363. Vgl. auch Blankart (1975), S. 171. Während Niskanen die Budgetmaximierung als Hauptziel bürokratischer Akteure ansieht, bleibt die Downsche Bürokratietheorie enger am ökonomischen Verhaltensmodell und unterstellt Nutzenmaximierung der Bürokraten. Dies erscheint insofern vorteilhaft, als unter dem Begriff der Nutzenmaximierung auch nicht unmittelbar budgetrelevante Zielvorstellungen der Akteure, wie z. B. das Erschließen neuer Zuständigkeitsbereiche, subsumiert werden können. Siehe zu Niskanens Bürokratietheorie kritisch Behrends (2001), S. 51.

⁴⁹⁹ Vgl. Apolte (2001), S. 242.

⁵⁰⁰ Vgl. Parkinson (1961), S. 13ff., sowie auch Tullock (1965), S. 134ff.

⁵⁰¹ Vgl. z. B. Daumann (1999), S. 68ff. zur Anwendung der Ökonomischen Theorie der Bürokratie auf Mitglieder der Verwaltung in einem Interessenverband.

⁵⁰² Der Begriff „Funktionär“ bezeichnet üblicherweise bürokratische Akteure in einem gesellschaftlichen Subkollektiv, vgl. z. B. Schwarz (1992), S. 531. Beide Begriffe sollen hier synonyme Verwendung finden.

⁵⁰³ Eine besonders geringe Kontrollintensität diagnostiziert Vaubel im Bereich internationaler Organisationen und führt als Beispiel den IWF an, siehe dazu Vaubel (1990), S. 258.

3.2.4.6.3. Institutionelle Beschränkungen des Wettbewerbs um Wählerstimmen

Nach Lesart des instrumentalistischen Wettbewerbsverständnisses⁵⁰⁴ dient marktwirtschaftlicher Wettbewerb unter Anbietern dazu, deren Produktprogramm auf die Wünsche der Nachfrager abzustimmen. Bei konsequenter Anwendung der Marktanalogue auf den Bereich der kollektiven Willensbildung kann auch der Wettbewerb um Wählerstimmen diese Funktion erfüllen: Die Konkurrenz der politischen Unternehmer untereinander sorgt idealerweise für eine reibungslose Transmission der Wählerpräferenzen in kollektives Handeln.

Bei genauerer Betrachtung der institutionellen Gegebenheiten indirekter Demokratien zeigt sich jedoch, dass der Wettbewerb um Wählerstimmen realiter aufgrund der institutionellen Beschaffenheit des demokratischen Wahlverfahrens erheblichen Beschränkungen unterliegt. Im Schrifttum werden in diesem Zusammenhang vor allem die Folgenden Restriktionen genannt:⁵⁰⁵

Der Umstand, dass die Wähler nur zu bestimmten Zeitpunkten ihre Präferenzen äußern dürfen, die sich aus der Länge der Amtsperiode der gewählten Vertreter ergibt, bewirkt eine zeitliche Undifferenziertheit des Wettbewerbs um Wählerstimmen. Im Gegensatz zum marktlichen Abstimmungsprozess, der permanent erfolgt, besteht durch die Delegation der gesamten Entscheidungsmacht nur eine punktuelle Eingriffsmöglichkeit. Was die Willensbildung des Kollektivs betrifft, verfügen die Repräsentanten in ihrer Gesamtheit damit über ein temporäres Monopol;⁵⁰⁶ untereinander befinden sie sich freilich grundsätzlich weiterhin in Konkurrenz zueinander.

Der Wettbewerb um Wählerstimmen ist weiterhin durch die funktionelle Undifferenziertheit des indirekt demokratischen Wahlverfahrens beschränkt. Eine Auseinzelnung bestimmter Sachfragen der „politischen Agenda“ ist damit nicht möglich, vielmehr stehen nur hoch aggregierte Alternativen zur Wahl, die von den Kandidaten für das Repräsentantenamt als Maßnahmenbündel angeboten werden.⁵⁰⁷ Die funktionale Undifferenziertheit gestattet außerdem allenfalls eine kompensatorische Bewertung der Tätigkeit gewählter Vertreter.

⁵⁰⁴ Zur Diskussion über Wettbewerb als Ziel oder Mittel vgl. eine Gegenüberstellung der unterschiedlichen Positionen bei Berg (1999), S. 301 und 316.

⁵⁰⁵ Siehe zum folgenden insbesondere Knappe (1980), S. 148ff., Blankart (1975), S. 173f., und Daumann (1999), S. 133ff.

⁵⁰⁶ Vgl. Breton (1974), S. 48f.

⁵⁰⁷ Nach mikroökonomischer Terminologie handelt es sich um einen „tie-in-sale“, siehe Blankart (1975), S. 174. Zum Problem der Bündelung kollektiver Maßnahmen vgl. auch Lindblom (1980), S. 231, Breton (1974), S. 50f., und Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 100.

Darüber hinaus erfolgt bei der Produktion der kollektiven Güter hinsichtlich der Nachfrager keinerlei personelle Differenzierung. Es werden lediglich Standardprodukte erstellt, die alle Mitglieder unabhängig von den individuellen Präferenzen in gleichem Umfang erhalten. Schließlich sorgt die verfahrenstechnische Undifferenziertheit bei demokratischen Abstimmungen dafür, dass grundsätzlich ein Teil der Wählerwünsche unberücksichtigt bleibt. Genügt beispielsweise für einen Beschluss die einfache Mehrheit, kann dieser Anteil bis zu 49% der Abstimmungsteilnehmer betragen.⁵⁰⁸

Die geschilderten, institutionell bedingten Beschränkungen des Wettbewerbs um Wählerstimmen in Gestalt der geschilderten funktionellen, zeitlichen, personellen und verfahrenstechnischen Undifferenziertheit⁵⁰⁹ sind nur zum Teil Spezifika der indirekten Demokratie. So ergeben sich das temporäre Monopol und die Bündelung von Maßnahmen zwangsläufig als Folge der Wahl von Vertretern, während die personell undifferenzierte Verteilung von Kollektivgütern und das Problem der Überstimmung von Minderheiten auch bei der Abstimmung über einzelne Sachfragen in der direkten Demokratie auftreten.

3.2.4.6.4. Sanktionsfreie Handlungsspielräume der Gewählten als Folge der institutionellen Beschränkungen des Wettbewerbs um Wählerstimmen

Gemäß der Hypothese, dass die institutionellen Gegebenheiten das Verhalten der Akteure und damit auch die Ergebnisse ihres Handelns bestimmen, werden die aufgezeigten Beschränkungen des Wettbewerbs um Wählerstimmen nicht ohne Auswirkungen auf das Verhältnis zwischen den Kollektivmitgliedern und ihren gewählten Vertretern bleiben. Insbesondere die zeitliche und die funktionelle Undifferenziertheit des Abstimmungsverfahrens erschwert nicht nur die Beurteilung der Aktivitäten der gewählten Repräsentanten, sondern auch deren Sanktionierung, weil eine Bewertung nur summarisch und periodisch erfolgen kann.⁵¹⁰ Da außerdem der Einzelne nur einen geringen Einfluss auf die kollektive Willensbildung besitzt, ist damit zu rechnen, dass die Neigung, sich über Sachverhalte, die die gemeinsame Willensbildung betreffen, zu informieren, weiter

⁵⁰⁸ Mit zunehmendem Anteil der Überstimmten steigen die „Diskriminierungskosten“ demokratischer Abstimmungen, vgl. dazu Erlei/Leschke/Sauerland (1999), S. 396. Da sich in der Regel nicht alle Abstimmungsberechtigten an einer Wahl beteiligen, ist es nicht unwahrscheinlich, dass sich letztlich eine Alternative durchsetzt, die bei der Mehrheit der Kollektivmitglieder zumindest keine explizite Zustimmung findet. Vgl. zum Problem des Überstimmtwerdens insbesondere v. Hayek (1981a), S. 19f., v. Hayek (1983), S. 129ff., sowie auch Buchanan (1984), S. 215.

⁵⁰⁹ Vgl. Daumann (1999), S. 133, und Knappe (1980), S. 148.

⁵¹⁰ Vgl. Leipold (1988), S. 124. In zunehmender Länge der Wahlkette wird ein Ursache-Wirkungs-Zusammenhang zusätzlich verschleiert, vgl. Kirsch (1974), S. 114ff.

abnimmt und weiter zurückliegende Leistungen der gewählten Vertreter stark abdiskontiert werden.⁵¹¹ Die Wähler verfügen damit nur über einen kurzen Zeithorizont.⁵¹²

Die auf die Stimmabgabe bei der Vertreterwahl reduzierte Möglichkeit zur Artikulation einer politischen Meinung, wie sie typisch für die „reine“ indirekte Demokratie ist, beschränkt die Einflussnahme soweit, dass von einer weitgehenden Machtlosigkeit bzw. von einer lediglich „symbolischen“ Beteiligung der Abstimmungsberechtigten am kollektiven Willensbildungsprozess gesprochen werden kann.⁵¹³

Die nur rudimentär vorhandene Möglichkeit der Erfassung und Umsetzung sowohl der individuellen wie auch der kollektiven⁵¹⁴ Präferenzen kann auch im Lichte der Terminologie Hirschmans gesehen werden:⁵¹⁵ Weil in Entscheidungskollektiven die Sanktionierung durch Abwanderung nur bedingt möglich ist,⁵¹⁶ verbleibt den Mitgliedern oft nur die „politische“⁵¹⁷ Reaktionsweise Widerspruch, um auf das Verhalten der Repräsentanten einzuwirken. Die Möglichkeit, Widerspruch zu äußern, ist jedoch durch das undifferenzierte Wahlverfahren beschränkt. Es kann daher eine weitgehende Entkoppelung von kollektivem Handeln und den Wünschen der Wähler diagnostiziert werden. Die gewählten Vertreter verfügen damit über einen kontrollfreien Entscheidungsspielraum, innerhalb dessen sie diskretionär handeln können, weil ihre Handlungen von den Wählern nicht sanktioniert werden.⁵¹⁸

3.2.4.6.5. Auswirkungen der diskretionären Entscheidungsspielräume auf den kollektiven Willensbildungsprozess und dessen Ergebnisse

Das Bestehen kontrollfreier Entscheidungsspielräume auf Seiten der amtierenden Repräsentanten ist solange unproblematisch, wie eine Interessenidentität zwischen Wählern und Gewählten besteht. Realistischerweise ist jedoch davon auszugehen, dass

⁵¹¹ Vgl. Eichenberger/Frey (1994), S. 778, und Knappe (1980), S. 150.

⁵¹² Vgl. Daumann (1999), S. 112.

⁵¹³ Siehe Kirsch (1974), S. 120f. Zugespitzt kann sogar behauptet werden, eine kollektive Entscheidung sei nur durch das demokratische Wahlverfahren legitimiert, nicht aber durch die Kollektivmitglieder selbst, vgl. ebenda sowie Luhmann (1975), S. 155ff.

⁵¹⁴ Von „kollektiven“ Präferenzen kann nur insoweit gesprochen werden, als sie durch demokratische Abstimmung ermittelt wurden.

⁵¹⁵ Siehe dazu Hirschman (1974), S. 3ff. Eine andere Terminologie verwendet Coleman (1979), S. 62ff., der von „Marktmacht“ und „Organisationsmacht“ spricht.

⁵¹⁶ Abwanderung ist im demokratischen Kontext gleichbedeutend mit einem Verlassen des Entscheidungskollektivs. Diese Option ist angesichts der dabei entstehenden Opportunitätskosten häufig nicht unproblematisch.

⁵¹⁷ Widerspruch stellt „politisches Handeln par excellence“ dar, Hirschman (1974), S. 13.

⁵¹⁸ Vgl. Knappe (1980), S. 148, Buchanan (1984), S. 222ff., und Daumann (1999), S. 138. Leisner konstatiert dazu: „Die parlamentarische Demokratie verlangt im Wahlakt einen Vertrauensbeweis, der letztlich im Wege eines politischen Blankoschecks gegeben wird“, Leisner (1979), S. 168.

insbesondere die Anbieter kollektiver Leistungen die fehlenden Sanktionsmöglichkeiten durch die Kollektivmitglieder dazu nutzen werden, individuelle Zielsetzungen zu verfolgen. Darüber hinaus ist auch die Nachfrageseite unter bestimmten Umständen in der Lage, den diskretionären Handlungsspielraum der gewählten Vertreter für sich zu nutzen.

3.2.4.6.5.1. Wettbewerbsbeschränkende Strategien der gewählten Vertreter

Bei konsequenter Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells auf die politischen Unternehmer ist davon auszugehen, dass diese bei ihrer Tätigkeit darauf bedacht sein werden, „politisches Einkommen“⁵¹⁹ zu erzielen, d. h. am geäußerten Mehrheitswillen vorbei eigene Zielsetzungen zu verfolgen und sich monetäre und nicht-monetäre Privilegien zu gewähren.⁵²⁰

Ihr Handeln unterliegt dabei zwei wesentlichen Einschränkungen. Zum einen gilt es, den Erinnerungshorizont der Wähler zu berücksichtigen. Wie oben gezeigt wurde, dürfte diese Restriktion aufgrund der Neigung der Wähler, die Vergangenheit stark zu diskontieren, vor allem zu Beginn der Amtsperiode nur schwach ausgeprägt sein.⁵²¹ Weiterhin wirkt das Mehrheitserfordernis in der Vertreterversammlung für kollektive Beschlüsse restriktiv auf das Handeln der Entscheidungsträger. Der nicht nur zwischen den Kandidaten für das Repräsentantenamt, sondern auch innerhalb des Vertreterkollektivs bestehende Wettbewerb um Mehrheiten erweist sich als hemmend in Bezug auf das Eigennutzstreben einzelner Gewählter.

Insbesondere die letztgenannte Verhaltensrestriktion lässt es für die politischen Unternehmer lohnend erscheinen, sich dem Wettbewerb um Wählerstimmen zu entziehen.⁵²² Die Strategien, die dabei zur Anwendung kommen, unterscheiden sich zwar hinsichtlich ihres institutionellen Formalisierungsgrades, lassen sich jedoch alle auf das allgemeine Muster des abgestimmten Verhaltens reduzieren. Während der Zusammenschluss politischer Unternehmer zur formalen Institution „Partei“⁵²³ grundsätzlich auf Dauer angelegt ist, stellt die Bildung einer Koalition zwar ebenfalls eine formale Institution dar. Diese Absprache unter Repräsentanten, in der

⁵¹⁹ Vgl. Buchanan (1984), S. 223, und Barro (1973), S. 19ff.

⁵²⁰ Vgl. Frey (1994), S. 340; vgl. zu diesem Problem auf gesamtstaatlicher Ebene auch v. Arnim (1993), S. 342f. und 346.

⁵²¹ Vgl. Daumann (1999), S. 112.

⁵²² Auch darin wird eine Analogie zwischen marktwirtschaftlichen und politischen Unternehmern sichtbar, vgl. Knappe (1980), S. 155f., und Daumann (1999), S. 136.

⁵²³ Herder-Dorneich (1980b), S. 14 sieht den Zusammenschluß zu Parteien als Ergebnis eines Erfahrungsprozesses an.

Vertreterversammlung einheitlich abzustimmen, ist jedoch zeitlich auf die Dauer einer Amtsperiode befristet.⁵²⁴

Abgestimmtes Verhalten unter den Repräsentanten kann auch ohne formale Übereinkunft zustande kommen. Dieses als Stimmentausch bekannte Phänomen⁵²⁵ bezeichnet das Problem, dass Mitglieder von Entscheidungskollektiven unter bestimmten Voraussetzungen⁵²⁶ Absprachen über ihr Abstimmungsverhalten treffen können. Stimmentausch bedeutet, dass zwei Gruppen mit entgegengesetzten Präferenzen bei einer Abstimmung entgegen ihren eigenen Interessen abstimmen werden, vorausgesetzt, sie erhalten dafür bei einer von ihnen als wichtiger erachteten Entscheidung die Zustimmung der unterstützten Gruppe.⁵²⁷ Dieses „Geschäft auf Gegenseitigkeit“ bewirkt, dass letztendlich Entscheidungen getroffen werden, die nicht nur unter den Kollektivmitgliedern selbst, sondern auch innerhalb der Vertreterversammlung ohne Stimmentausch keine Mehrheit gefunden hätten.⁵²⁸

In Bezug auf die dargestellten Alternativen für wettbewerbsbeschränkendes Verhalten kann vermutet werden, dass sie tendenziell in Abhängigkeit von der Kollektivgröße eingesetzt werden. Während auf gesamtgesellschaftlicher Ebene meist formale Übereinkünfte wie Parteien und Koalitionen existieren, wird in Subkollektiven eher der informelle Stimmentausch vorherrschen. Als Grund hierfür lässt sich anführen, dass in überschaubaren Kollektiven die Voraussetzung für Stimmentausch, das gegenseitige Informiertsein über die jeweiligen Präferenzen, aufgrund der dort herrschenden größeren Transparenz eher gegeben ist und der Stimmentausch bei wechselnden Interessenkonstellationen flexibler einsetzbar ist.⁵²⁹ Das Bestehen von Parteien und Koalitionen schränkt diese Flexibilität zwar ein, erhöht aber auch die Transparenz innerhalb des Entscheidungskollektivs, so dass es auch in diesem Fall zum Stimmentausch kommen kann.⁵³⁰

Die Neigung der etablierten und mit einem temporären Monopol zur kollektiven Entscheidungsfindung ausgestatteten Repräsentanten, sich dem Wettbewerb untereinander

⁵²⁴ Das Bestehen von Parteien und Koalitionen führt dazu, dass der Wettbewerb um Wählerstimmen oligopolistische Züge erhält, vgl. Demsetz (1982), S. 92.

⁵²⁵ Vgl. dazu insbesondere Tullock (1959), S. 571ff., Bernholz (1973), S. 87ff., sowie auch Schumpeter (1993), S. 453 und 456, der vom „Handel mit Stimmen“ spricht. Auch Mueller (1996), S. 82 bezeichnet den Stimmentausch als „informelles Äquivalent“ zu dem in der Demokratie üblicherweise verbotenen Kauf bzw. Verkauf von Stimmen.

⁵²⁶ Vgl. dazu ausführlich Bernholz/Breyer (1994), S. 74f.

⁵²⁷ Vgl. Blankart (2001), S. 159ff., Mueller (1996), S. 82ff., und Bernholz/Breyer (1994), S. 72ff.

⁵²⁸ Vgl. Behrends (2001), S. 43.

⁵²⁹ Vgl. Bernholz/Breyer (1994), S. 74f., und Blankart (2001), S. 159f.

⁵³⁰ Parteien und Koalitionen können auch als impliziter Stimmentausch bezeichnet werden, vgl. ähnlich Blankart (2001), S. 159.

zu entziehen, lässt den hohen Stellenwert der potentiellen Konkurrenz im Rahmen der indirekten Demokratie deutlich werden.⁵³¹ Die Gefahr, von den Wählern aus Unmut über getroffene Entscheidungen bei der nächsten Stimmabgabe abgewählt zu werden, wirkt disziplinierend auf das Verhalten der Gewählten und schränkt deren Handlungsspielraum ein. Gemeinsames Ziel aller amtierenden Vertreter muss es daher sein, gegenüber potentiellen Konkurrenten um das Repräsentantenamt möglichst hohe Marktzutrittsschranken zu errichten.⁵³² Ein derart reglementierter Zugang zum Wählerstimmenmarkt erhöht den Bestandsschutz für die etablierten Anbieter und vergrößert damit deren Entscheidungsspielraum wieder.⁵³³ Gelingt es, potentielle Konkurrenten vom Markteintritt abzuhalten, wird es beispielsweise möglich, bestimmte Themen, die unter den Wahlberechtigten durchaus als diskussionswürdig gelten, aus dem kollektiven Willensbildungsprozess auszuklammern.⁵³⁴

3.2.4.6.5.2. Absprachen mit einzelnen Wählergruppen

Die politischen Unternehmer können der Gefahr einer Abwahl weiterhin dadurch begegnen, dass sie mit einzelnen Wählergruppen besondere Absprachen treffen. Um sich die Unterstützung dieser Gruppen zu sichern, müssen die Repräsentanten deren Interessen im kollektiven Willensbildungsprozess besonders berücksichtigen. Dieses Phänomen ist unter dem Stichwort „lobbying“ bekannt und bezeichnet das Phänomen, dass sich Interessengruppen⁵³⁵ im Rahmen der Demokratie auf staatlicher Ebene durch Einflussnahme auf die politischen Verantwortlichen Sondervorteile sichern können,⁵³⁶ die dem artikulierten Willen der Mehrheit zuwiderlaufen.⁵³⁷ Das Problem der Begünstigungen von Partikularinteressen ergibt sich dabei aus den Anreizen der Beteiligten: Für die Vertreter von Interessengruppen erscheint es lohnend, das Gewicht der von ihnen vertretenen Stimmen durch Einflussnahme auf die mit kollektiver Entscheidungsbefugnis ausgestatteten Akteure zu erhöhen. Die Repräsentanten verhalten sich ebenfalls rational,⁵³⁸

⁵³¹ Vgl. Tullock (1974), S. 169.

⁵³² Auf gesamtgesellschaftlicher Ebene kommt dies beispielsweise in der Fünfprozentklausel zum Ausdruck, vgl. Herder-Dorneich (1980a), S. 5.

⁵³³ Auch ohne explizit errichtet Zutrittsschranken kann der Zugang zum Wählerstimmenmarkt aufgrund natürlicher Zugangsbarrieren als beschränkt angesehen werden, vgl. dazu die Ausführungen von Tullock (1974), S. 163ff.

⁵³⁴ Vgl. Knappe (1980), S. 156.

⁵³⁵ Die Artikulation von Partikularinteressen setzt einen gewissen Organisationsgrad voraus, vgl. Schneider (1975), S. 134.

⁵³⁶ Vgl. dazu z. B. Becker (1983), S. 371ff., und Daumann (1999), S. 219ff.

⁵³⁷ Vgl. Kasper/Streit (1998), S. 324.

⁵³⁸ Vgl. Behrends (1999), S. 183ff.

da es für sie mit weniger Aufwand verbunden ist, klar erkennbare Stimmenpakete zu akquirieren,⁵³⁹ als zu versuchen, das komplexe Gesamtbild der Wählerwünsche zu eruieren. Im Falle einer strukturellen Übereinstimmung des Entscheidungsprozesses kann dieses Problem theoretisch auch in Subkollektiven auftreten. Dabei kommt verschärfend das Problem hinzu, dass in diesem Fall auch eine externe Einflussnahme von Individuen außerhalb des Kreises der Abstimmungsberechtigten denkbar ist. Während in der gesamtstaatlichen Demokratie mit der Bevorzugung einzelner Kollektivmitglieder immerhin ein Partikularinteresse befriedigt wird, kann in einem Subkollektiv eine externe Einflussnahme gegen alle Kollektivmitglieder gerichtet sein, vorausgesetzt, die verantwortlichen Entscheidungsträger versprechen sich davon persönliche Vorteile, die das bei Nichtmitgliedern fehlende Instrument der Wählerstimmenunterstützung überkompensieren. Das kollusive Zusammenwirken von gewählten Vertretern und externen Personengruppen hat weiterhin zur Voraussetzung, dass auf Seiten der Repräsentanten neben einem ausreichenden diskretionären Entscheidungsspielraum die Möglichkeit zur Verschleierung ihres Verhaltens besteht,⁵⁴⁰ was angesichts des kurzen Zeithorizonts der Wähler insbesondere zu Beginn der Amtsperiode der Fall sein dürfte.⁵⁴¹ Je wirksamer die Gewählten jedoch vor potentieller Konkurrenz geschützt sind, desto weniger müssen sie die Wirkung ihres Verhaltens auf die Wähler ins Kalkül ziehen. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass in der indirekten Demokratie einerseits die Erfassung der Wählerwünsche aufgrund der Undifferenziertheit des Wahlverfahrens nur ansatzweise gelingt. Andererseits unterliegt auch die Transmission der geäußerten Präferenzen in kollektives Handeln erheblichen Einschränkungen, die sich aus den sanktionsfreien Entscheidungsspielräumen der Repräsentanten und den daraus Folgenden wettbewerbsbeschränkenden Verhaltensweisen ergeben.⁵⁴² In letzter Konsequenz führen die institutionellen Rahmenbedingungen des Entscheidungsfindungsprozesses in der indirekten Demokratie damit zu einer Oligarchisierung innerhalb des Kollektivs.⁵⁴³

⁵³⁹ Vgl. v. Hayek (1981a), S. 184 und 195, sowie Herder-Dorneich (1980b), S. 18. Voraussetzung für ein erfolgreiches Einwirken auf die kollektiven Entscheidungsträger ist die Fähigkeit der Interessengruppenvertreter, großen Einfluss auf die Stimmabgabe ihrer Mitglieder bei der Wahl der Repräsentanten ausüben zu können, vgl. Bernholz/Breyer (1994), S. 168, und Schneider (1975), S. 119f.

⁵⁴⁰ Vgl. Fehl (1977), S. 98.

⁵⁴¹ Vgl. Blankart (2001), S. 167f.

⁵⁴² Knappe argumentiert hier etwas anders: Er sieht die sanktionsfreien Spielräume als Folge des undifferenzierten Wahlverfahrens und der wettbewerbsbeschränkenden Strategien der gewählten Vertreter an, siehe dazu Knappe (1980), S. 155f. Hier wird dagegen – gemäß der Hypothese von der institutionellen Bedingtheit individuellen Verhaltens – auch das wettbewerbsbeschränkende Verhalten auf die sanktionsfreien Spielräume und damit letztlich auf die Undifferenziertheit des Wahlverfahrens zurückgeführt.

⁵⁴³ Siehe dazu Michels (1957), S. 351ff.

3.2.5. Möglichkeiten für eine Reform indirekt demokratischer Entscheidungsprozesse

Die im Zuge dieser Oligarchisierung entstehende Herrschaft der Gewählten über die Wähler⁵⁴⁴ ist als unbefriedigend anzusehen, wenn – wie in dieser Arbeit beabsichtigt – die normative Forderung einer vollständigen Rückführbarkeit des kollektiven Handelns auf den Mehrheitswillen der Kollektivmitglieder erhoben wird. Im Falle der indirekten Demokratie bedeutet dies die Abwesenheit eines diskretionären Entscheidungsspielraums der gewählten Vertreter, sie dürfen demnach idealerweise nur in „vikarischer Funktion“⁵⁴⁵ für die Kollektivmitglieder tätig sein.

Wenn der geäußerte Mehrheitswille maßgebend für die Tätigkeit der Repräsentanten sein soll, bedarf es geeigneter institutioneller Regelungen.⁵⁴⁶ Bevor im Folgenden ausgehend von dieser normativen Zielsetzung mögliche Optionen für eine institutionelle Reform des indirekt demokratischen Entscheidungsprozesses erörtert werden, soll zunächst eine Betrachtung der Beziehung zwischen den Kollektivmitgliedern und ihren Vertretern aus Sicht der Principal-Agent-Theorie erfolgen. Diese Synthese aus der Theorie der Vertretung und der Neuen Politischen Ökonomie erscheint notwendig, um das technologische Potential der Neuen Institutionenökonomie auszuschöpfen, d. h. systematisch Ansatzpunkte für institutionelle Reformen des kollektiven Entscheidungsprozesses ableiten zu können.

3.2.5.1. Besonderheiten der Principal-Agent-Beziehung zwischen Wählern und Gewählten

Die politische Repräsentation wird häufig als typisches Beispiel einer Principal-Agent-Beziehung bezeichnet.⁵⁴⁷ Das Verhältnis zwischen Wählern und Gewählten zeichnet sich jedoch neben dem allgemeinen Muster der Delegation von Entscheidungskompetenz an einen Agenten bei gleichzeitigem Vorhandensein eines Kontroll- und Steuerungsproblems auf Seiten des Principals durch weitere spezifische Merkmale aus, die hier noch einmal dezidiert benannt werden sollen.

Zunächst stehen sich als Principal und Agent nicht nur zwei Individuen, sondern zwei Gruppen von Akteuren gegenüber. Dies erscheint einerseits unproblematisch, da in der

⁵⁴⁴ Vgl. Michels (1957), S. 370f.

⁵⁴⁵ Kirsch (1974), S. 70.

⁵⁴⁶ Vgl. Williamson (1990), S. 33, und Pies (1993), S. 38.

⁵⁴⁷ Vgl. z. B. Erlei/Leschke/Sauerland (1999), S. 75, Richter (1994), S. 54, und Kirsch (1974), S. 81. Vgl. auch Schumpeter (1993), S. 397ff., und Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 60f.

vorliegenden Arbeit vom Handeln typisierter Akteure ausgegangen wird, die angesichts ihrer typischen Dispositionen typische Verhaltensmuster zeigen werden.⁵⁴⁸ Andererseits gilt es zu berücksichtigen, dass die gewählten Vertreter als Team agieren⁵⁴⁹ und damit untereinander selbst in einer wechselseitigen Principal-Agent-Beziehung stehen.⁵⁵⁰ Für die Wähler als Principale ergeben sich daraus insofern Probleme, als für sie der Beitrag einzelner Agenten zum Gesamtergebnis nicht ohne weiteres identifizierbar ist.⁵⁵¹ Erschwerend in Bezug auf die Zurechenbarkeit von Verantwortlichkeiten kommt noch hinzu, dass die politischen Unternehmer die Ausführung kollektiver Beschlüsse nicht selbst veranlassen, sondern ihrerseits als Auftraggeber in einer Principal-Agent-Beziehung mit den bürokratischen Akteuren stehen.

Eine kurzfristige Beendigung des Vertretungsverhältnisses ist wegen des bestehenden temporären Monopols der Agenten nur durch Abwanderung der Principale möglich. Diese Option wird jedoch nur in Abhängigkeit von den in die Delegationsbeziehung und damit letztlich in die Kollektivmitgliedschaft getätigten spezifischen Investitionen wahrgenommen werden können. Je mehr spezifische Investitionen ein Individuum dabei vorgenommen hat, desto schwerer wird ihm eine Abwanderung fallen, weil derartige Investitionen nur innerhalb des Kollektivs produktiv genutzt werden können, im Falle einer Abwanderung jedoch entwertet, d. h. zu sunk costs werden.⁵⁵²

Im Fall der „reinen“ indirekten Demokratie kann auch die Option, Widerspruch zu äußern, ausschließlich im Zusammenhang mit der nur punktuell möglichen Stimmabgabe bei der Vertreterwahl vorgenommen werden, da die Kollektivmitglieder per definitionem sämtliche Entscheidungsbefugnisse an die Repräsentanten abgetreten haben. Daraus ergibt sich, dass auch der Vertragsgegenstand sehr weitreichend und wenig präzisiert ist.⁵⁵³ Eine inhaltliche Bestimmung wird daher im Rahmen des „agenda setting“ von den Agenten selbst vorgenommen werden.⁵⁵⁴

⁵⁴⁸ Vgl. dazu oben die Ausführungen zu „Erklärungen im Prinzip“ in Abschnitt 2.5.2.4.

⁵⁴⁹ Vgl. Daumann (1995), S. 85.

⁵⁵⁰ Vgl. Erlei/Leschke/Sauerland (1999), S. 75.

⁵⁵¹ Vgl. Alchian/Demsetz (1972), S. 779ff.

⁵⁵² Es kann in diesem Fall von einem typischen „lock-in“ des Principals in der Vertretungsbeziehung gesprochen werden. Vgl. hierzu die ausführlichen Überlegungen bei Erlei/Leschke/Sauerland (1999), S. 388ff., sowie auch Richter (1990), S. 585.

⁵⁵³ Insofern kann in Bezug auf die politische Vertretung auch von einem „relationalen“, d. h. unvollständigen Vertrag im Sinne von Richter gesprochen werden, siehe dazu Richter (1990), S. 581. Nachdem die Agenten für einen bestimmten, vorher festgelegten Zeitraum gewählt werden und ein inhaltlich ex ante kaum bestimmbares Bündel von Entscheidungen delegiert wird, wären nach Richter zur inhaltlichen Präzisierung laufend Nachverhandlungen notwendig, was aber im Fall der „politischen“ Repräsentation an den fehlenden Kompetenzen der Principale scheitert.

⁵⁵⁴ Vgl. Schwarz (1992), S. 29, und Daumann (1999), S. 76f.

Die fehlenden Eingriffsmöglichkeiten der Principale als Auftraggeber der Agenten erstrecken sich auch auf die Frage der rechtlichen Durchsetzbarkeit des Beauftragungsgegenstandes, falls keine übergeordneten oder von den gewählten Vertretern unabhängigen Instanzen existieren, die eine Durchsetzung notfalls erzwingen könnten.⁵⁵⁵ Verfügt das Kollektiv über derartige Kontrollinstanzen, hängt es von deren Kompetenzen ab, welche Grenzen den Handlungen der Agenten gesetzt werden.

Es zeigt sich, dass die Wähler-Gewählten-Beziehung im Sinne der oben in Abb. 4 entwickelten Phänomenologie der Principal-Agent-Beziehungen als Vertretungsverhältnis mit starker Bindung des Principals an den Agenten eingeordnet werden kann. Soll sich in diesem Kontext das Handeln der gewählten Vertreter nicht verselbständigen, sondern demokratisch legitimiert bleiben, gilt es, die aufgezeigten Spezifika der „politischen“ Delegationsbeziehung zu berücksichtigen, wenn nachfolgend Möglichkeiten zur Eindämmung des diskretionären Entscheidungsspielraums der gewählten Vertreter diskutiert werden sollen. Dabei geht es zunächst nur um ein Aufzeigen grundsätzlicher Optionen und deren Eignung zur Lösung der aufgezeigten Problematik. Eine detailliertere Erörterung erfolgt dann im weiteren Verlauf der Arbeit unter Berücksichtigung der konkreten institutionellen Gegebenheiten des IOC.

3.2.5.2. Zur Eignung der traditionellen Vorschläge der Principal-Agent-Theorie

Zunächst gilt es zu untersuchen, inwieweit die oben aufgezeigten Vorschläge⁵⁵⁶ der Principal-Agent-Theorie im Rahmen der Wähler-Gewählten-Beziehung einen Beitrag zur Bindung der Tätigkeit der Agenten an den Willen der Principale zu leisten vermögen.

Vor Abschluss des Vertretungsvertrages muss es darum gehen, die zu Lasten des Principals bestehende Informationsasymmetrie hinsichtlich der qualitativen Eignung des potentiellen Agenten zu beseitigen. Die Initiative dazu kann zunächst vom Principal selbst ausgehen, der versuchen muss, durch Informationsbeschaffung die Qualitätsunsicherheit zu reduzieren. Dabei verursacht die Gewinnung von Informationen über zunächst unbekannte Merkmale des Agenten Kosten, die der Principal gegen den Nutzen, den er aus dem Abbau der Informationsasymmetrie zieht, abwägt. Aufgrund der demokratischen Wahl der Vertreter ist es für ein repräsentatives Kollektivmitglied ungewiss, ob sich der von ihm präferierte Kandidat das angestrebte Mandat auch erringt, weshalb das Mitglied nur von

⁵⁵⁵ Im Falle der gesamtstaatlichen Demokratie sind derartige Instanzen auf der judikativen Ebene angesiedelt, der eine Normenkontrollfunktion zukommt.

⁵⁵⁶ Siehe dazu Abschnitt 3.2.3.4.4.

einem geringen Erwartungsnutzen ausgehen kann. Ein typischer Principal wird deshalb nur sehr begrenzt dazu bereit sein, Informationsbeschaffungskosten aufzuwenden.

Ergreift der potentielle Kandidat selbst die Initiative zur Beseitigung der Informationsasymmetrie, kann er dies mittels „signaling“ oder durch „self-selection“ tun. Sowohl das Aussenden von Signalen bezüglich seiner Fähigkeiten als auch die Selbsteinordnung auf ein bestimmtes Anbieterniveau trifft im Falle der demokratischen Wahl von Agenten auf die heterogene Gesamtheit der Principale, die sehr unterschiedliche Vorstellungen über erforderliche Eigenschaften der Vertreter besitzt. Für die Agenten muss es unter diesen Umständen darum gehen, keine realitätsnahen Signale auszusenden, sondern sich so zu positionieren, wie es der hypothetischen Mehrheitsmeinung entspricht.

Nach Vertragsabschluss kommt der Reduktion der Verhaltensunsicherheit in Bezug auf den Agenten angesichts der starken Bindung des Principals an den gewählten Agenten ein besonderer Stellenwert zu. Für den Principal muss es darum gehen, dem postkontraktuellen Opportunismus des Agenten durch Beschneidung seines diskretionären Entscheidungsspielraumes entgegenzuwirken. Zur Beseitigung der zu Lasten des Principals bestehenden Informationsasymmetrie wird weiterhin vorgeschlagen, dem Principal die Möglichkeit zu geben, die Handlungen des Agenten durch Kontrollen zu überwachen bzw. sein Verhalten durch das Erteilen von Anweisungen direkt zu steuern.

Unter Berücksichtigung des hohen Komplexitätsgrads der Principal-Agent-Beziehung⁵⁵⁷ im Bereich kollektiver Entscheidungen erweist sich die Kontrolloption als sehr transaktionskostenintensiv und dürfte daher kaum realisierbar sein. Die Möglichkeit einer direkten Verhaltenssteuerung mittels der Erteilung konkreter Anweisungen an die Agenten besteht für den Principal in der indirekten Demokratie definitionsgemäß nicht; er kann nur über die Zusammensetzung der Vertreterversammlung mitentscheiden.

Der Zielasymmetrie zwischen Principal und Agent kann durch das Setzen finanzieller Anreize entgegengewirkt werden. Dies setzt allerdings die Existenz eindeutiger Erfolgskriterien, die Beobachtbarkeit und Messbarkeit des Agentenhandelns⁵⁵⁸ sowie die Möglichkeit, Ergebnisse eindeutig dem Handeln der Agenten zuzuordnen, voraus.⁵⁵⁹ Eine solche intersubjektiv akzeptierte Beurteilung dürfte jedoch im Fall der Wähler-Gewählten-Beziehung zum einen deshalb kaum möglich sein, weil die Agenten in einem Team agieren. Eine willentliche Beeinflussbarkeit der Entscheidungen des Vertreterkollektivs durch einen

⁵⁵⁷ Das dem Agenten zum produktiven Einsatz zur Verfügung gestellte Recht zur Vertretung bei kollektiven Entscheidungen stellt eine „plastische“, d. h. universell einsetzbare Ressource dar, was einen hohen Komplexitätsgrad der entstehenden Vertretungsbeziehung bewirkt, vgl. Alchian/Woodward (1988), S. 69.

⁵⁵⁸ Vgl. Alchian/Demsetz (1972), S. 781 FN 7.

⁵⁵⁹ Vgl. zu diesem Problem grundlegend Laux (1999).

einzelnen Agenten ist dabei ebenso unklar wie dessen individueller Anteil an einer getroffenen Entscheidung.⁵⁶⁰ Selbst wenn jedoch ein eindeutiger Ursache-Wirkungs-Zusammenhang identifizierbar wäre oder alternativ dazu das Vertreterkollektiv als Ganzes entlohnt würde, kann eine Beurteilung nur durch die Gesamtheit der Principale erfolgen. Diese werden jedoch den Output der Agenten in Abhängigkeit von dessen Übereinstimmung mit ihren individuellen Präferenzen höchst unterschiedlich bewerten und daher konträre Vorstellungen über eine angemessene Entlohnung haben.

Die Ausführungen haben gezeigt, dass sich die konventionellen Maßnahmen der Theorie der Vertretung zur Lösung der Principal-Agent-Problematik im Fall der Wähler-Gewählten-Beziehung weitgehend als ungeeignet bzw. undurchführbar erweisen. Es bedarf daher weitergehender Überlegungen, die den institutionellen Rahmen der indirekt demokratischen Entscheidungsfindung adäquat berücksichtigen. Eine ausschließliche Beschränkung der Principale auf ihre „vikarische“ Funktion wird jedoch nie gelingen, da die weiter oben bereits getroffene Aussage über diskretionäre Entscheidungsspielräume als konstitutionelles Merkmal von Principal-Agent-Beziehungen selbstverständlich auch im Kontext der Delegationsbeziehung im Bereich kollektiver Entscheidungen Gültigkeit besitzt.

3.2.5.3. Vorschläge unter Berücksichtigung der Spezifika des indirekt demokratischen Entscheidungsprozesses

Angesichts der Universalität und Komplexität der Wähler-Gewählten-Beziehung dürfte das klassische normative Ziel der Principal-Agent-Theorie, die Entwicklung geeigneter institutioneller Arrangements zur Verhinderung opportunistischen Verhaltens der beauftragten Agenten, nur schwer durch direkte Verhaltensbeeinflussung erreichbar sein. Sinnvoller erscheint es dagegen, zunächst bestimmte Zwischenziele anzusteuern, die ihrerseits wiederum Mittelcharakter im Hinblick auf das eigentlich verfolgte Ziel besitzen. Ansatzpunkt hierfür soll diejenige Ursache der diskretionären Entscheidungsspielräume bilden, die primär im Zusammenhang mit der Wahl von Repräsentanten in indirekten Demokratien steht und bei der zeitlichen und funktionellen Undifferenziertheit des demokratischen Wahlverfahrens lokalisiert werden kann.

⁵⁶⁰ Dies gilt im Fall einer geheimen Stimmabgabe, jedoch nicht unbedingt bei namentlicher Abstimmung.

In Bezug auf die zeitliche Undifferenziertheit soll das erste anzustrebende Zwischenziel die verstärkte Zulassung potentieller Konkurrenz darstellen.⁵⁶¹ Damit kann dem als problematisch anzusehenden temporären Monopol und der damit verbundenen Alternativlosigkeit hinsichtlich der etablierten Repräsentanten begegnet werden. Bewirkt werden soll mit der Zunahme potentieller Konkurrenz insbesondere eine Intensivierung des Wettbewerbs sowohl um das Repräsentantenamt als auch zwischen den gewählten Vertretern selbst. Analog zur Funktion des marktwirtschaftlichen Wettbewerbs soll mit Hilfe der „politischen“ Konkurrenz das Bestehen der Anbieter im Wählerstimmenmarkt davon abhängig gemacht werden, inwieweit sie bereit und in der Lage sind, die Wünsche der Nachfrager als handlungsleitend anzusehen. Der Wettbewerb unter den gewählten Vertretern fungiert auf diese Weise als Kontrollinstanz, nachdem sich eine direkte Verhaltenskontrolle als nicht realisierbar erwiesen hat.

Die Entstehung potentieller Konkurrenz erfordert zunächst, dass bestehende Zutrittsschranken zum Wählerstimmenmarkt abgebaut werden. Weiterhin ist an eine Verkürzung der Amtsperiode der gewählten Vertreter zu denken, um dem kurzen Zeithorizont der Wähler Rechnung tragen zu können. Der Wettbewerb unter den Repräsentanten lässt sich auch durch zeitlich versetzte Wahlen von Teilen der Vertreterversammlung intensivieren, weil die damit verbundene häufigere Änderung der personellen Zusammensetzung des Vertreterkollektivs den Stimmentausch unter den Gewählten erschwert.

Um der aus der funktionellen Undifferenziertheit des indirekt demokratischen Abstimmungsverfahrens resultierenden Universalität der kollektiven Vertretungsbeziehung zu begegnen, soll die Begrenzung der Machtfülle der gewählten Vertreter als zweites Zwischenziel angestrebt werden. Hierzu existieren vor allem zwei Ansatzpunkte: Zum einen lässt sich durch die Verankerung partizipatorischer Elemente in den Entscheidungsprozessen des Kollektivs eine institutionalisierte Eingriffsmöglichkeit der Mitglieder schaffen.⁵⁶² Die zumindest partielle Rückkehr zur direkt demokratischen Entscheidungsfindung kann einerseits darin bestehen, durch ein Referendum bestimmte Entscheidungen der Vertreterversammlung routinemäßig oder auf Antrag einer Kontrolle durch die Wähler zu unterziehen⁵⁶³ und diesen die Möglichkeit zu geben, Widerspruch zu äußern. Andererseits ist auch denkbar, den Kollektivmitgliedern ein Initiativrecht zu

⁵⁶¹ Vgl. ähnlich Homann/Suchanek (2000), S. 222, die den Wettbewerb um Wählerstimmen als notwendige Bedingung für eine Kontrolle der gewählten Vertreter ansehen.

⁵⁶² Vgl. Jagmetti (1987), S. 227, Breton (1974), S. 51, und Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 39f.

⁵⁶³ Vgl. Eichenberger/Frey (1994), S. 781.

gewähren, um damit eigene Entscheidungsvorlagen in den kollektiven Entscheidungsprozess einbringen zu können und dem exklusiven agenda setting der gewählten Vertreter zu begegnen.⁵⁶⁴ Die Option einer direkten Transmission des Mehrheitswillens in das Handeln der Repräsentanten erschwert außerdem die Möglichkeit des Stimmentauschs in der Vertreterversammlung.

Ein zweiter Ansatzpunkt zu einer Beschränkung der Machtfülle der Repräsentanten findet sich in der Begrenzung der Reichweite ihrer Entscheidungen. Soll dies innerhalb der Grenzen des bestehenden Kollektivs geschehen, ist beispielsweise an eine Aufteilung der Kompetenzen der Vertreterversammlung nach sachlichen Gesichtspunkten in mehrere „Fachparlamente“ zu denken. Eine solche vertikale Dezentralisierung erscheint insbesondere im Hinblick auf Kollektive bedenkenswert, bei denen die Mitglieder durch relativ hohe spezifische Investitionen an einer Abwanderung gehindert werden.⁵⁶⁵

⁵⁶⁴ Insbesondere im Fall des Initiativrechts sollte ein Quorum vereinbart werden, um zu gewährleisten, dass nur über solche Entscheidungsvorlagen direkt demokratisch abgestimmt wird, die eine Mindestanzahl der Kollektivmitglieder als diskussionswürdig einstufen, vgl. Eichenberger/Frey (1994), S. 781.

⁵⁶⁵ Eine horizontale Dezentralisierung von Entscheidungskompetenzen ist dagegen im Fall der föderalistischen Demokratie gegeben. Föderale Strukturen können jedoch nur dann einen Beitrag zur Begrenzung diskretionärer Entscheidungsspielräume leisten, wenn die Mitglieder keine zu hohen spezifischen Investitionen in die Kollektivmitgliedschaft getätigt haben. Nur in diesem Fall besteht eine realistische Abwanderungsoption und die dezentralen Entscheidungskollektive können um Mitglieder konkurrieren. Die Idee eines „Wettbewerbs der Kollektive“ geht auf einen Beitrag von Tiebout zurück, siehe Tiebout (1956), S. 416ff. Vgl. dazu weiterhin Buchanan/Tullock (1974), S. 114f., Breton (1974), S. 51, Frey/Kirchgässner (1994), S. 60ff., sowie Mueller (1996), S. 154ff.

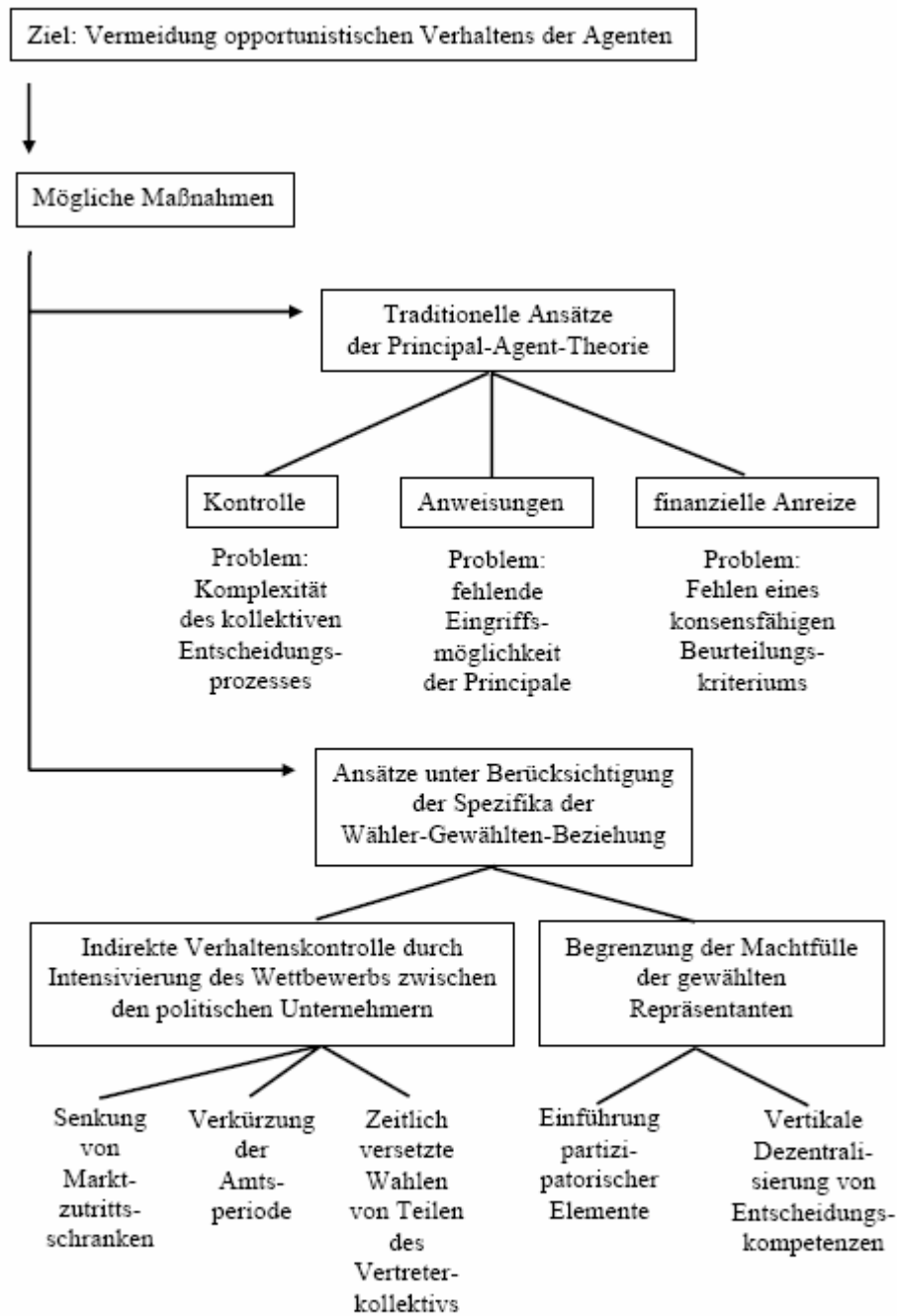


Abb. 6: Ansätze zu einer Lösung des Principal-Agent-Problems bei der Wähler-Gewählten-Beziehung, Quelle: Eigene Darstellung.

4. Das IOC als Institution im Weltsport

Nachdem in den vorangegangenen Kapiteln der theoretische Untersuchungsrahmen dieser Abhandlung aufgespannt wurde, soll nachfolgend das Untersuchungsobjekt näher spezifiziert werden. Da das aus dem Blickwinkel der Neuen Politischen Ökonomie betrachtete Paradigma der Wähler-Gewählten-Beziehung hier auf das IOC Anwendung finden soll, bedarf es zunächst der Darstellung des institutionellen Rahmens und des personellen Umfelds, innerhalb dessen die IOC-Mitglieder agieren.

In der Terminologie des situationslogischen Ansatzes bedeutet dies, die situativen Faktoren der Antecedensbedingungen und damit die von den Akteuren vorgefundene Handlungssituation näher zu konkretisieren. Auf diese Weise gelingt es, den theoretischen Rahmen in einen Bezug zur Erfahrungswelt zu setzen und damit einem wesentlichen Kriterium erfahrungswissenschaftlicher Forschung zu genügen.

Gemäß der oben aufgezeigten doppelten Bedeutung des Begriffs Institution wird nachfolgend zunächst die Olympische Charta als institutionelle Grundlage des IOC vorgestellt. Daran anschließend soll ein Einblick in die Ziele des Olympismus sowie das Selbstverständnis und den rechtlichen Status des IOC gegeben werden. Die daraus resultierenden Aufgaben dieser Institution im Weltsport werden in einem weiteren Schritt dargestellt. Danach gilt es, die für die Themenstellung relevanten institutionellen Regelungen in Bezug auf den Aufbau und die Organe des IOC aufzuzeigen sowie die der kollektiven Beschlussfassung des IOC zugrunde liegenden Wahlverfahren und Entscheidungsprozesse darzustellen.

Den Abschluss des Kapitels bildet eine Darstellung der Akteursgruppen im Umfeld des IOC. Dies erscheint notwendig, da die Mitglieder dieses Gremiums nicht isoliert agieren, sondern innerhalb eines Beziehungsgeflechts stehen, das ihre Entscheidungen maßgeblich mitbeeinflusst.

4.1. Die Olympische Charta als institutionelle Grundlage des IOC

Die Gründung des IOC erfolgte am 23. Juni 1894 in Paris durch Vertreter des internationalen Athletentums unter der Federführung von Baron Pierre de Coubertin.⁵⁶⁶

⁵⁶⁶ Vgl. Frenzen (1988), S. 9f. und 13. Zur Rolle Coubertins bei der Gründung des IOC siehe auch Ullrich (1999), S. 21ff., und Hill (1992), S. 17ff.

Dessen erklärtes Ziel war es, die Olympischen Spiele wieder einzuführen,⁵⁶⁷ bei denen die besten Sportler der Welt zu fairen Wettkämpfen vereint werden sollten.⁵⁶⁸ Das international besetzte Komitee sollte dafür die allgemeinen Richtlinien festlegen und gleichsam das Patronat über die Spiele ausüben.⁵⁶⁹

Rechtliche Grundlage der Arbeit des IOC sowie der ebenfalls ins Leben gerufenen „Olympischen Bewegung“ bildet die Olympische Charta.⁵⁷⁰ Sie umfasst neun Grundsatzartikel und 61 sogenannte „Regeln“ samt der dazugehörigen Zusatzbestimmungen.⁵⁷¹ Eine Untersuchung der institutionellen Grundlagen des IOC muss an den Bestimmungen der Olympischen Charta ansetzen. Sie kann gleichsam als Satzung des IOC und damit als formelle Institution im oben definierten Sinne⁵⁷² bezeichnet werden.⁵⁷³ Die Olympische Charta beinhaltet Regelungen zu den folgenden Bereichen: Olympische Bewegung, IOC, Internationale Sportfachverbände, NOKs und Olympische Spiele.

Im Laufe der inzwischen über 110jährigen Geschichte des IOC erfuhr die Olympische Charta zwar zahlreiche Modifikationen;⁵⁷⁴ sie geht jedoch inhaltlich nach wie vor im wesentlichen auf den Gründer und langjährigen Präsidenten des IOC, Pierre de Coubertin, zurück.⁵⁷⁵

4.2. Ideologische Fundierung und Ziele des Olympismus

Auch eine Untersuchung der ideologischen Grundlagen der Olympischen Bewegung muss am Weltbild Coubertins ansetzen. Nach dessen Vorstellungen sollte der moderne olympische Gedanke das antike, vom Harmoniegedanken bestimmte Menschenbild⁵⁷⁶ mit

⁵⁶⁷ Olympische Spiele fanden bereits im antiken Griechenland, beginnend im Jahre 776 v. Chr., über einen Zeitraum von 1100 Jahren alle vier Jahre statt, vgl. Baare-Schmidt (1983), S. 8. Zur Vorbildfunktion der antiken für die neuzeitlichen Spiele siehe auch Hill (1992), S. 5, und Rich (1982), S. 4f.

⁵⁶⁸ Siehe Grundsatzartikel 3 Olympische Charta. Soweit im folgenden nicht anders vermerkt, beziehen sich Angaben zu Grundsatzartikeln, Regeln, Zusatzbestimmungen und Paragraphen auf IOC (2004g).

⁵⁶⁹ Eine historische Aufarbeitung der Olympischen Spiele der Neuzeit und des IOC kann nicht Gegenstand dieser Arbeit sein, vgl. für einen Überblick z. B. Baare-Schmidt (1983), S. 6ff., Schroeder (1976), S. 74ff., sowie für eine ausführliche Darstellung die Abhandlungen von Frenzen (1988) und Scherer (1974).

⁵⁷⁰ Vgl. Baare-Schmidt (1983), S. 17.

⁵⁷¹ Der Einleitung der Olympischen Charta zufolge stellt diese die Kodifizierung aller vom IOC angenommenen Grundsatzartikel, Regeln und Zusatzbestimmungen dar.

⁵⁷² Vgl. oben Abschnitt 3.2.3.1.

⁵⁷³ Siehe Einleitung der Olympischen Charta.

⁵⁷⁴ Für eine Urfassung der Olympischen Charta siehe Blödorn (1980), S. 112f.

⁵⁷⁵ Vgl. Vedder (1984), S. 240. Coubertin stand dem IOC von 1896 bis 1925 vor.

⁵⁷⁶ Zum Philhellenismus Coubertins und dessen idealisierender Rezeption der Antike siehe Höfer (1996), S. 8f., Schroeder (1976), S. 32f., und Müller/Tietzel (1998), S. 15.

neuzeitlichen, vom humanistischen Bildungsideal geprägten Ideen vereinen.⁵⁷⁷ Konstitutiv war für Coubertin neben der „pädagogischen Leitorientierung“⁵⁷⁸ weiterhin das Bild vom olympischen Athleten als Amateur;⁵⁷⁹ ein Postulat, das lange Zeit Bestand hatte und erst Anfang der 80er Jahre im Zuge der fortschreitenden Professionalisierung der Olympischen Spiele endgültig abgeschafft wurde.⁵⁸⁰ Die genannten Einflüsse formen zusammen das Weltbild des „Olympismus“,⁵⁸¹ das unter diesem Prädikat Eingang in die Olympische Charta fand⁵⁸² und als deren ideologische Grundlage angesehen werden kann.

Eine Untersuchung der „pathetischen Phraseologie“⁵⁸³ der sechs Grundsatzartikel der Olympischen Charta lässt darauf schließen, dass mit dem Olympismus zwei primäre Zielsetzungen verbunden sind, die sich in der Durchführung der Olympischen Spiele manifestieren⁵⁸⁴: Zum einen soll mit Hilfe des diskriminierungsfreien und auf Prinzipien der Fairness beruhenden olympischen Sportgeschehens die Verständigung zwischen unterschiedlichen Kulturen und Völkern gefördert werden, d. h. letztlich eine friedlichere Gesellschaft geschaffen werden.⁵⁸⁵ Zum anderen erhebt der Olympismus selbst den Anspruch, nicht weniger als eine „Lebensphilosophie“ zu sein, die eine Harmonie von Körper und Seele herzustellen vermag.⁵⁸⁶ Darin kommt die seit Gründung des IOC von den maßgeblichen Personen mit dem Olympismus in Zusammenhang gebrachte und der antiken Tradition entnommene pseudoreligiös-überhöhende Idealisierung des Sports zum Ausdruck;⁵⁸⁷ sportliche Betätigung bezieht nach dieser Lesart ihre Rechtfertigung aus der

⁵⁷⁷ Vgl. Frenzen (1988), S. 9ff., Lenk (1996), S. 122, und Nafziger (1971), S. 183.

⁵⁷⁸ Lenk (1996), S. 122.

⁵⁷⁹ Das Bild vom olympischen Athleten als Amateur glaubte Coubertin – zu Unrecht, wie Blödorn (1980), S. 91ff. zeigt – der Antike zu entnehmen. Vgl. dazu auch Hill (1992), S. 7f. Tatsächlich entspricht die Idealisierung des Amateurstatus wohl eher dem Zeitgeist des ausgehenden 19. Jahrhunderts, als das Treiben von Sport Angelegenheit einer wohlhabenden gesellschaftlichen Minderheit war, der der Gedanke, mit Sport Geld zu verdienen, abwegig erscheinen musste, vgl. Milton-Smith (2002), S. 132, und Blödorn (1980), S. 24. Kritisch zum Elitedenken Coubertins äußert sich auch Nafziger (1971), S. 195.

⁵⁸⁰ Seit der Abschaffung des Amateurzwangs gilt, dass ein Aktiver selbst bestimmen kann, ob er olympischer Athlet sein möchte oder nicht, vgl. Frenzen (1988), S. 13. Vgl. dazu auch Rittberger/Boekle (1996), S. 186, und Hill (1992), S. 240.

⁵⁸¹ Vgl. Frenzen (1988), S. 11.

⁵⁸² Siehe insbesondere die Präambel und Grundsatzartikel 1.

⁵⁸³ Scherer (1974), S. 205.

⁵⁸⁴ Gemäß Grundsatzartikel 3 erreicht die Olympische Bewegung mit der Durchführung der Olympischen Spiele ihren Höhepunkt.

⁵⁸⁵ Siehe Grundsatzartikel 2, 4 und 5, sowie Regel 1 § 1.

⁵⁸⁶ Siehe Grundsatzartikel 1.

⁵⁸⁷ Coubertin sprach in diesem Zusammenhang von der „religio athletae“, vgl. Schroeder (1976), S. 30ff. Die beinahe religiösen Verehrung des Olympischen Gedankens wird auch in der Rede Coubertins auf dem Internationalen Athletenkongress im Jahre 1894 in Paris deutlich, siehe Coubertin (1972), S. 9ff. Auch in der Folgezeit wurde diese Sprachregelung beibehalten. So bezeichnete der langjährige Präsident des IOC, Brundage, 1964 den Olympismus als „wahre Religion des 20. Jahrhunderts“, zitiert bei Scherer (1974), S. 9.

ihr zugesprochenen Eigenschaft, die physischen, psychischen, geistigen und sittlichen Fähigkeiten des einzelnen Menschen zu vervollkommen.⁵⁸⁸

Die nähere Betrachtung der ideologischen Fundierung des Olympismus zeigt, dass die Olympische Bewegung politische, ethisch-soziale und sportliche Ziele gleichermaßen verfolgt.⁵⁸⁹ Mit der modernen Olympischen Idee ist damit offenbar sowohl ein dezidiert instrumentalistisches als auch ein eher idealistisches Sportverständnis vereinbar;⁵⁹⁰ sie möchte einerseits die weltweite Verständigung, andererseits aber auch die Persönlichkeitsbildung des Einzelnen fördern. Ein Vergleich mit der antiken Tradition zeigt dabei den bemerkenswerten Umstand, dass sich die Olympische Bewegung, was ihre ideologische Fundierung anbetrifft, nur hinsichtlich der Idealisierung des Sports als „körperliche Ertüchtigung“ auf das historische Vorbild berufen kann.⁵⁹¹ Ideen wie Völkerverständigung, internationale Offenheit der Spiele sowie der lange bestehende Amateurzwang entbehren dagegen einer historischen Parallele,⁵⁹² sie wurden vielmehr erst von Coubertin mit der Olympischen Idee in Verbindung gebracht.⁵⁹³

4.3. Zum Selbstverständnis des IOC

Die Olympische Charta beinhaltet nicht nur die normative Rechtfertigung für die Arbeit des IOC, sondern bezeichnet dieses Gremium auch als „höchste Autorität der Olympischen Bewegung“⁵⁹⁴ und stellt damit die Grundlage für dessen faktische Machtposition dar. Da es sich bei den Gründern der Olympischen Bewegung, den Verfassern der Olympischen Charta und den Gründungsmitgliedern des IOC um den gleichen Personenkreis handelte, beauftragte dieser letztlich sich selbst mit der Beherrschung und Verwirklichung der Ziele der Bewegung und der Einhaltung ihrer Prinzipien.⁵⁹⁵

⁵⁸⁸ Vgl. Lenk (1996), S. 122.

⁵⁸⁹ Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 180, und Kistner/Weinreich (2000), S. 112. Nach Rittberger/Boekle (1996), S. 187 trägt die olympische Idee „starke Züge einer „Heilslehre“ von einer besseren Welt, die im Diesseits mit Hilfe des olympischen Sports und der Olympischen Bewegung erreicht werden kann“. Siehe zum Problem der Konkretisierung olympischer Wert- und Zielvorstellungen auch Höfer (1994), S. 30ff.

⁵⁹⁰ Vgl. ähnlich Blödorn (1980), S. 37f., der die Inhalte der Olympischen Charta in sportliche und ideologische, letztere wiederum in pädagogische und politische Inhalte unterteilt.

⁵⁹¹ Zur antiken Ideologie des Athletentums siehe Pleket (1976), S. 207ff.

⁵⁹² Zu den antiken Spielen waren nur Griechen, die das Bürgerrecht besaßen, zugelassen. Der Teilnehmerkreis bestand aus Athleten, die im heutigen Sinne als Berufssportler zu bezeichnen wären, vgl. Veyne (1996), S. 40 und 45, und Blödorn (1980), S. 91ff., und Hill (1992), S. 8f.

⁵⁹³ Vgl. Nafziger (1971), S. 195.

⁵⁹⁴ Siehe Regel 1 § 1.

⁵⁹⁵ Vgl. Baare-Schmidt (1983), S. 17 und 42.

Während die weitreichenden Kompetenzen des IOC noch im einzelnen zu untersuchen sein werden, soll hier zunächst auf drei fundamentale Aussagen der Olympischen Charta eingegangen werden, auf die das IOC sein Selbstverständnis gründet:

- Das IOC führt die Olympische Bewegung an⁵⁹⁶ und hat in diesem Zusammenhang einen Ausschließlichkeitsanspruch in der Weise, dass die Voraussetzung für die Zugehörigkeit zur Olympischen Bewegung die Anerkennung durch das IOC ist.⁵⁹⁷
- Das IOC besitzt exklusive Eigentumsrechte an den Olympischen Spielen,⁵⁹⁸ die den Kulminationspunkt aller Aktivitäten der Olympischen Bewegung darstellen,⁵⁹⁹ und kann daher als „Herr über die Spiele“⁶⁰⁰ angesehen werden.
- Da die Olympische Bewegung ein weltweites und dauerhaftes Engagement darstellt,⁶⁰¹ begreift sich das IOC als „höchste Weltautorität im Sport“⁶⁰², d. h., es beansprucht auch Geltung über den Olympischen Sport hinaus.⁶⁰³

⁵⁹⁶ Siehe Grundsatzartikel 3, und Regel 15 § 3.

⁵⁹⁷ Siehe Grundsatzartikel 6, und Regel 3 § 1.

⁵⁹⁸ Siehe Regel 7 § 1. Zum Eigentumstitel bezüglich der Spiele, dem sogenannten „Patrimonium des IOC“ vgl. auch Rittberger/Boekle (1996), S. 175, und Simson/Jennings (1992), S. 15.

⁵⁹⁹ Siehe Grundsatzartikel 3.

⁶⁰⁰ Vgl. Baare-Schmidt (1983), S. 18.

⁶⁰¹ Siehe Grundsatzartikel 3. In diesem Zusammenhang wird auch vom Universalitäts- und Ewigkeitspostulat der Olympischen Bewegung gesprochen, siehe Rittberger/Boekle (1996), S. 161. Vgl. dazu auch Gebauer (1996a), S. 11.

⁶⁰² Daume (1974), S. 6, sowie die Aussage vom langjährigen Präsidenten des IOC, Samaranch, vom „IOC als Führer des Sports“, zitiert bei o. V. (1983), S. 21.

⁶⁰³ Vgl. Baare-Schmidt (1983), S. 15.

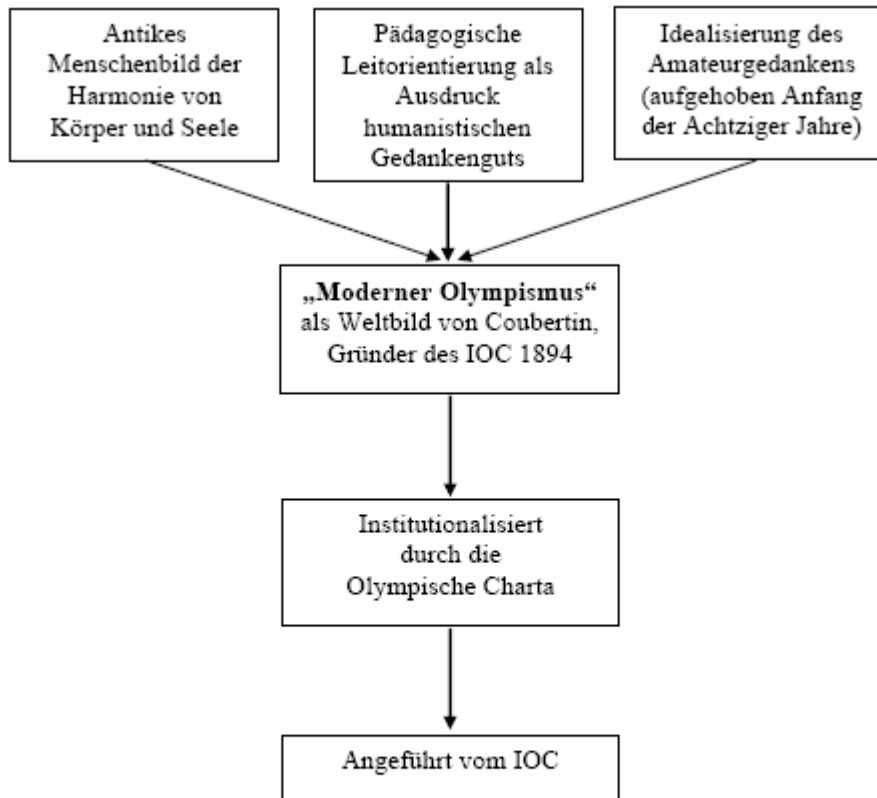


Abb. 7: Ideologische Fundierung und Institutionalisierung der modernen Olympischen Idee, Quelle: Eigene Darstellung.

4.4. Zum rechtlichen Status des IOC

Die gleichermaßen universellen wie idealistischen und, abgesehen von der Durchführung der Olympischen Spiele, schwer operationalisierbaren Zielsetzungen der Olympischen Bewegung⁶⁰⁴ lassen unmittelbar die Frage nach deren Umsetzbarkeit und damit auch nach dem rechtlichen Status des IOC entstehen.

Rein formal stellt das IOC, das seinen Sitz in Lausanne hat,⁶⁰⁵ eine juristische Person in Gestalt eines nach Schweizer Zivilrecht verfassten Vereins dar, dessen Non-Profit-Charakter in der Olympischen Charta festgeschrieben ist.⁶⁰⁶ Der rechtliche Status des IOC und seine tatsächliche Funktion differieren jedoch erheblich. Angesichts des für sich reklamierten internationalen Zuständigkeits- und Aufgabenbereichs ist die Tätigkeit des

⁶⁰⁴ Vgl. hierzu immer noch, trotz mehrfacher zwischenzeitlicher Überarbeitung der Olympischen Charta, die kritischen Ausführungen von Vedder (1984), S. 240.

⁶⁰⁵ Siehe Regel 15 § 2.

⁶⁰⁶ Siehe Regel 15 § 1. Vgl. auch Rittberger/Boekle (1996), S. 168, Vedder (1984), S. 245f., und Baare-Schmidt (1983), S. 56f.

IOC nicht auf den Geltungsbereich des Schweizer Rechts beschränkt, vielmehr agiert es auch auf der zwischenstaatlichen Ebene. Aufgrund des sich selbst zugesprochenen Mandats, die weltweite Olympische Bewegung anzuführen, besitzt das IOC laut Olympischer Charta und auch faktisch den Status einer internationalen Nicht-Regierungsorganisation.⁶⁰⁷ Angesichts dieser „funktionellen Internationalität“⁶⁰⁸ genießt das IOC in der Schweiz zwar gewisse Sonderrechte, wie z. B. einen den internationalen zwischenstaatlichen Organisationen mit Sitz in der Schweiz gleichkommenden quasi-extraterritorialen Status für sein Hauptquartier in Lausanne.⁶⁰⁹ Rechtlich abgesichert ist die internationale Tätigkeit des IOC jedoch nur im Rahmen des internationalen Privatrechts,⁶¹⁰ das IOC ist keine internationale Rechtspersönlichkeit und genießt keinen völkerrechtlichen Status.⁶¹¹ Dies erscheint um so bemerkenswerter, als sich das IOC in gewisser Hinsicht sogar Rechte einer über den Staaten stehenden Organisation zumisst, wenn es z. B. von einem Ausrichter der Olympischen Spiele verlangt, nationales Recht den Bestimmungen der Olympischen Charta unterzuordnen.⁶¹² Diese supranationalen Kompetenzen wurden dem IOC von sich selbst zugewiesen und gehen nicht auf ein Mandat der internationalen Staatengemeinschaft zurück; sie entbehren damit auch jeglicher sanktionsbewehrter Durchsetzungsmechanismen. Wenn sich die Staaten dennoch, z. B. aufgrund des hohen Prestiges einer Ausrichtung der Olympischen Spiele, den Statuten des IOC freiwillig

⁶⁰⁷ Siehe Regel 15 § 1. Vgl. auch Holderbach (1998), S. 48, Vedder (1984), S. 233ff., und Gebauer (1996b), S. 281. Nach Preuß (1999), S. 314, kann das IOC auf Grundlage des Schweizer Rechts als parastaatliche Organisation bezeichnet werden.

⁶⁰⁸ Baare-Schmidt (1983), S. 58.

⁶⁰⁹ Zu den Sonderrechten für das IOC zählen weiterhin Steuervergünstigungen sowie Ausnahmen von den Schweizer Bestimmungen zur Arbeitserlaubnis von Ausländern, vgl. dazu Hill (1992), S. 70, und Rittberger/Boekle (1996), S. 168.

⁶¹⁰ Vgl. Vedder (1984), S. 245. Über den internationalen rechtlichen Status des IOC besteht im Schrifttum keine vollständige Klarheit. So weist z. B. Frenzen (1988), S. 14, dem IOC einen solchen Status ohne nähere Konkretisierung zu, während Baare-Schmidt (1983), S. 43ff., die internationale Rechtsposition des IOC als „unklar“ bezeichnet. Vgl. zu diesem Problem, das hier nicht weiter verfolgt werden soll, auch Simma (1981), S. 334ff.

⁶¹¹ So übereinstimmend Vedder (1984), S. 246, Rich (1982), S. 30ff., und Doehring (1981), S. 321. Ein völkerrechtlicher Status würde u. a. einen formalen Gründungsakt zwischen Staaten voraussetzen, dieser fehlt jedoch im Fall des IOC, vgl. Baare-Schmidt (1983), S. 60f.

Als Reaktion auf die im Zuge der Instrumentalisierung der Olympischen Spiele für politische Auseinandersetzungen Anfang der 80er Jahre entstehende Krise der Olympischen Bewegung wurde vor allem von juristischer Seite im Schrifttum eine Diskussion über eine stärkere Einbindung der Olympischen Bewegung in das Völkerrecht und das internationale Privatrecht geführt, siehe hierzu insbesondere Rich (1982), S. 3ff., und Simma (1981), S. 340f. Auf diese Diskussion soll hier nicht näher eingegangen werden, da das IOC angesichts der Entwicklung der letzten 20 Jahre seine faktische Machtposition im Weltsport auch ohne explizite rechtliche Absicherung behaupten und sogar ausbauen konnte.

⁶¹² Eine solche Unterordnung des nationalen Rechts unter die IOC-Statuten, wie sie sich z. B. aus Regel 34 § 3, Regel 53 § 3, und Regel 55 § 1 ergibt, wird – je nach individuellem Standpunkt – von Daume (1974), S. 6, schlicht konstatiert, von Kistner/Weinreich (2000), S. 288, dagegen kritisiert. Siehe hierzu auch Baare-Schmidt (1983), S. 47ff., der Erklärungen von Vertretern souveräner Staaten zitiert, die eine Umsetzung der Bestimmungen der Olympischen Charta ohne Rücksicht auf nationales Recht garantieren.

unterwerfen, ermöglichen sie dem IOC damit, supranational in einem quasi rechtsfreien Raum zu agieren und sich nur Instanzen zu unterwerfen, die es selbst ausgewählt hat.⁶¹³

4.5. Zur Rolle der Internationalen Fachverbände (IFs) und Nationalen Olympischen Komitees (NOKs) in der Olympischen Bewegung

Die Olympische Bewegung als Institutionalisierung des olympischen Gedankenguts weist sich selbst den Auftrag zu, die Ideen des Olympismus weltweit zu verbreiten.⁶¹⁴ In diesem Zusammenhang wird das IOC ermächtigt, weitere Organisationen als zur Olympischen Bewegung zugehörig anzuerkennen, wobei der Führungsanspruch des IOC jedoch gewahrt bleiben muss.⁶¹⁵

Die Vorgaben der Olympischen Charta wurden vom IOC dahingehend umgesetzt, dass die Olympische Bewegung aus folgenden drei Hauptelementen besteht:⁶¹⁶

- dem IOC,
- den Internationalen Fachverbänden (IFs),
- und den Nationalen Olympischen Komitees (NOKs).

Dieser Aufbau der Olympischen Bewegung wird in der Literatur meist als „Drei-Säulen-Modell“ bezeichnet.⁶¹⁷ Angesichts des dezidierten Führungsanspruchs des IOC und der aus der Olympischen Charta implizit hervorgehenden Gleichrangigkeit von IFs und NOKs erscheint es jedoch eher angebracht, im Zusammenhang mit der Olympischen Bewegung von einem „Pyramiden-Modell“ zu sprechen.⁶¹⁸

⁶¹³ Vgl. Kistner/Weinreich (2000), S. 28.

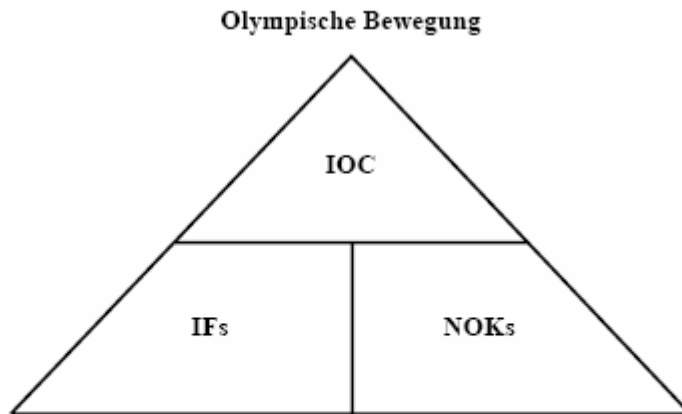
⁶¹⁴ Siehe insbesondere Grundsatzartikel 2 und Regel 1 § 1.

⁶¹⁵ Siehe Grundsatzartikel 3, Regel 1 § 1 und Regel 3.

⁶¹⁶ Vgl. Hill (1992), S. 56, und Frenzen (1988), S. 12.

⁶¹⁷ Vgl. etwa Tröger (1981), S. 310ff., Hill (1992), S. 65, Rittberger/Boekle (1996), S. 155 und 168ff., Baare-Schmidt (1983), S. 17ff., und Vedder (1984), S. 235ff. Nafziger (1971), S. 188, rechnet auch die Olympischen Kongresse der Olympischen Bewegung zu; für diese Auffassung findet sich in der Olympischen Charta allerdings kein Beleg. Nach Regel 4 handelt es sich bei einem Olympischen Kongreß um ein Treffen der Mitglieder des IOC mit Vertretern aller in der Olympischen Bewegung vereinten Organisationen sowie weiteren ausgewählten Teilnehmern, vgl. dazu auch Baare-Schmidt (1983), S. 32ff., und Tröger (1981), S. 311. Da einem Olympischen Kongreß gemäß Regel 4 nur beratende Funktion, aber keinerlei Entscheidungskompetenz zukommt, erscheint es vertretbar, im folgenden nicht näher auf Olympische Kongresse einzugehen. Damit wird insbesondere der Auffassung von Frenzen (1988), S. 30f., widersprochen, der die Kongresse für bedeutender als die Sessionen, d. h. die Treffen der IOC-Mitglieder, hält.

⁶¹⁸ Vgl. ebenso Simson/Jennings (1992), S. 16ff.



*Abb. 8: Pyramidenmodell der Olympischen Bewegung,
Quelle: Eigene Darstellung.*

Nach Lesart der Olympischen Charta sind auch die Athleten sowie die jeweiligen Organisationskomitees für die Olympischen Spiele Bestandteile der Olympischen Bewegung.⁶¹⁹ Die Organisationskomitees verlieren jedoch ihren Status mit Beendigung der Spiele wieder⁶²⁰ und besitzen daher allenfalls temporären Einfluss auf die Olympische Bewegung. Auf ein gesondertes Eingehen auf die Organisationskomitees kann daher an dieser Stelle verzichtet werden.⁶²¹ Gleiches gilt für die Athleten, denen die Charta zwar die Zugehörigkeit zur Olympischen Bewegung bescheinigt, ihnen jedoch keine autonomen, d. h. unabhängig von einer IOC-Mitgliedschaft bestehenden Entscheidungskompetenzen zubilligt.⁶²²

Da das IOC als „Kopf“ der Olympischen Bewegung im weiteren Verlauf der Arbeit eine eingehende institutionelle Würdigung erfahren soll, gilt es im Folgenden zunächst, die Aufgaben und Kompetenzen von IFs und NOKs sowie deren jeweilige Beziehung zum IOC aufzuzeigen.

⁶¹⁹ Siehe Regel 1 § 3. Vgl. auch Baare-Schmidt (1983), S. 36f.

⁶²⁰ Ein Organisationskomitee ist nur für etwa sieben Jahre Bestandteil der Olympischen Bewegung, von der Unterzeichnung des Ausrichtervertrags bis zur Beendigung der auszurichtenden Olympischen Spiele, siehe auch Preuß (1999), S. 313.

⁶²¹ Weiter unten wird im Zusammenhang mit der Vergabe Olympischer Spiele auf die Organisationskomitees ausführlicher einzugehen sein.

⁶²² Die Aussagen der Regel 1 § 3 bezüglich der Athleten haben daher eher deklaratorischen Charakter. Auf die Rolle der Athleten in der Olympischen Bewegung wird weiter unten noch ausführlicher einzugehen sein.

4.5.1. Internationale Fachverbände (IFs)

Aufgabe der Sportfachverbände ist es, in ihrer jeweiligen Sportart Regeln zu setzen und technische Anforderungen sowie Wettkampf- und Qualifikationsnormen festzulegen. Als Internationale Fachverbände (IFs) werden dabei die Zusammenschlüsse nationaler sportartspezifischer Verbände auf zwischenstaatlicher Ebene, die für eine weltweit einheitliche Anwendung des Regelwerks sorgen, bezeichnet.⁶²³

Nach den olympischen Statuten sind diejenigen IFs Bestandteile der Olympischen Bewegung, deren Sportarten von IOC als „olympisch“ anerkannt sind; derzeit gilt dies für 35 IFs.⁶²⁴ Diese Anerkennung ist dabei nicht unbedingt gleichbedeutend mit einer Aufnahme dieser Sportarten ins Programm Olympischer Spiele. Dafür bedarf es der Erfüllung weiterer Kriterien hinsichtlich Verbreitung und Popularität einer Sportart.⁶²⁵

Bei den IFs handelt es sich um Institutionen,⁶²⁶ denen grundsätzlich auch ohne olympische Anerkennung Existenzberechtigung zukommt.⁶²⁷ Der Einfluss des IOC auf Strukturen und Entscheidungen der IFs ist somit begrenzt. Er beschränkt sich im wesentlichen darauf, von den IFs als Bedingung für eine olympische Anerkennung zu verlangen, die Bestimmungen der Olympischen Charta zu beachten, deren Ziele zu verfolgen und das IOC beim Kampf gegen das Doping zu unterstützen.⁶²⁸ Darüber hinaus strebt das IOC eine personelle Verflechtung zwischen sich und den anerkannten IFs an. Durch die Praxis, führenden Repräsentanten der Verbände als Mitglieder in das IOC aufzunehmen, kann die von der Olympischen Charta prinzipiell garantierte Autonomie der IFs eingeschränkt werden.⁶²⁹

Die Olympische Charta weist den anerkannten IFs neben der eher ideologischen Verpflichtung auf das olympische Gedankengut auch klare Aufgaben im Zusammenhang mit der Administration des olympischen Sports zu. So sind die IFs verantwortlich für

⁶²³ Vgl. Frenzen (1988), S. 56f., Vedder (1984), S. 239, und Nafziger (1971), S. 188.

⁶²⁴ Eine Anerkennung durch das IOC erfolgt gemäß Regel 3 § 3, und Regel 26. Siehe hierzu auch die Aufzählung anerkannter IFs für die Sommer- und Winterspiele in Regel 46. Vom IOC anerkannte Dachverbände der IFs zählt Regel 3 § 3 auf. Vgl. dazu auch Tröger (1981), S. 310ff.

⁶²⁵ Siehe Regel 47 § 1.

⁶²⁶ Bei den IFs handelt es sich um Nichtregierungsorganisationen, vgl. Vedder (1984), S. 240. Regel 26 macht diesen institutionellen Status implizit zur Bedingung für eine Anerkennung im Rahmen der Olympischen Bewegung.

⁶²⁷ Gleichwohl wurde die Gründung der IFs zu Beginn des 20. Jahrhunderts vom IOC angeregt, vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 170.

⁶²⁸ Siehe Regel 26, und Regel 27 § 1.3.

⁶²⁹ Die Unabhängigkeit der IFs garantiert Regel 26. Gleichzeitig führt aber Regel 16 § 1.1 aus, dass auch führende Vertreter der IFs zu den Mitgliedern des IOC gehören. Vgl. hierzu auch Rittberger/Boekle (1996), S. 170.

- die Festlegung sportdisziplinärer Regelwerke sowie deren Anwendung und Einhaltung,⁶³⁰
- die Festlegung von Qualifikationsnormen („Olympianormen“) für die Teilnahme an Olympischen Spielen und die Durchführung weltweiter Qualifikationsturniere,⁶³¹ sowie
- den Ablauf und die technische Durchführung des Sportprogramms der Olympischen Spiele.⁶³²

Die dargestellten Aufgaben der IFs betreffen zum einen sportartspezifische Fragen, zum anderen aber vor allem die technische Durchführung der Wettkämpfe bei Olympischen Spielen.⁶³³ Entscheidungen, die letzteres betreffen, müssen zwar dem Exekutivkomitee des IOC zur Genehmigung vorgelegt werden,⁶³⁴ de facto greift dieses Gremium aber kaum in die Kompetenzen der IFs ein.⁶³⁵ Über den klar abgegrenzten Aufgabenbereich hinaus haben die IFs jedoch kein Recht zur Mitwirkung an der Willensbildung der Olympischen Bewegung, sondern dürfen lediglich Stellungnahmen abgeben, wie z. B. bezüglich der Eignung von Kandidatenstädten zur Durchführung Olympischer Spiele.⁶³⁶

Für die als olympisch anerkannten IFs gilt damit zusammenfassend, dass sie innerhalb der Olympischen Bewegung keinerlei Entscheidungsbefugnis besitzen, die über ihre auch im außerolympischen Bereich bestehenden Kompetenzen hinausgeht.⁶³⁷ Eine Einwirkung auf die Entscheidungsfindung des IOC ist damit allenfalls einzelnen Vertretern der IFs im Rahmen der personellen Verflechtung zwischen IFs und IOC sowie durch die Mitarbeit in den Kommissionen des IOC⁶³⁸ denkbar.

⁶³⁰ Siehe Regel 27 § 1.1. Vgl. auch Simson/Jennings (1992), S. 17.

⁶³¹ Siehe Regel 27 § 1.5.

⁶³² Siehe Regel 6 § 1. In diesem Zusammenhang werden die Organisationskomitees Olympischer Spiele darauf verpflichtet, beim Bau und der Ausstattung der olympischen Sportanlagen die Normen und Standards der IFs zu beachten, siehe Regel 49 § 1, und Zusatzbestimmung zu Regel 49 § 1.

⁶³³ Zu den Aufgaben der IFs vgl. auch Tröger (1981), S. 310ff., und Nafziger (1971), S. 188.

⁶³⁴ Siehe Regel 27 § 1.5, Zusatzbestimmung zu Regel 41 § 1, und Zusatzbestimmung zu Regel 49 §§ 3.3. und 3.4.

⁶³⁵ Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 175.

⁶³⁶ Siehe Regel 27 § 1.4.

⁶³⁷ Die olympische Arbeit stellt nur einen kleinen Teil der Aufgaben der meisten IFs dar, vgl. dazu Tröger (1981), S. 312.

⁶³⁸ Auf die Kommissionen des IOC wird weiter unten noch einzugehen sein.

4.5.2. Nationale Olympische Komitees (NOKs)

NOKs können als „Basis der Olympischen Bewegung“⁶³⁹ oder auch als „nationale Niederlassungen“⁶⁴⁰ des IOC bezeichnet werden.⁶⁴¹ Wie im Fall der IFs erfolgt eine Anerkennung von NOKs im Sinne einer Aufnahme in die Olympische Bewegung durch das IOC nach dessen Regeln.⁶⁴² Im Gegensatz zu den IFs existieren NOKs jedoch nicht unabhängig vom IOC, sie beziehen vielmehr ihre einzige Rechtfertigung aus der Existenz der Olympischen Bewegung.⁶⁴³

Für die Anerkennung eines NOK formuliert die Olympische Charta bestimmte Bedingungen. Diese bestehen einerseits, wie bereits im Fall der IFs, in einer Verpflichtung auf die Inhalte der Olympischen Charta,⁶⁴⁴ der Verfolgung ihrer Ziele sowie der Unterstützung des IOC im Kampf gegen das Doping innerhalb der Grenzen des jeweiligen Landes.⁶⁴⁵ Die Vorstellung von einem NOK als Präsenz der Olympischen Bewegung auf nationalstaatlicher Ebene enthält implizit die zweite Bedingung für eine Anerkennung. Diese fordert ein national-territoriales Organisationsprinzip,⁶⁴⁶ d. h. die Existenz eines zugehörigen Staates⁶⁴⁷ und die Einbindung des NOK hinsichtlich seiner Rechts- und Organisationsform⁶⁴⁸ in nationalstaatliche Strukturen.⁶⁴⁹ Derzeit erfüllen nach Auffassung des IOC 202 NOKs die genannten Bedingungen und sind damit Teil der Olympischen Bewegung.⁶⁵⁰

Anerkannte NOKs werden von der Olympischen Charta zunächst mit der Verbreitung des olympischen Sports und dessen Förderung als Hochleistungs- und als Breitensport sowie mit der Schaffung nationaler Sportstrukturen, die dem olympischen Anspruch genügen,

⁶³⁹ Tröger (1981), S. 312.

⁶⁴⁰ Rittberger/Boekle (1996), S. 171.

⁶⁴¹ Dies ergibt sich auch aus Regel 3 § 1.2. Die Aussage von v. Weiss (1980), S. 388, nach der sich die NOKs einzelner Länder zum IOC zusammenschließen, steht nicht nur im Widerspruch zu den olympischen Statuten, sondern auch zur historischen Genese der Olympischen Bewegung.

⁶⁴² Siehe zur Anerkennung von NOKs Regel 4 § 3.2, zu einem möglichen Ausschluss Regel 28 § 9. Siehe weiterhin die Zusatzbestimmung zu Regel 28/29, § 3.

⁶⁴³ Die starke Abhängigkeit der einzelnen NOKs vom IOC führte zur Gründung ihres Dachverbandes ANOC, vgl. dazu Hill (1992), S. 67. Der Dachverband ANOC sowie weitere, regionale Verbände der NOKs wurden auch vom IOC anerkannt, siehe dazu Regel 4 § 3.2.

⁶⁴⁴ Siehe Regel 4 § 3.2.

⁶⁴⁵ Siehe Regel 28 §§ 1, 2.2 und 2.6. Die Statuten der NOKs müssen mit den Bestimmungen der Olympischen Charta übereinstimmen. In Zweifelsfällen wird der Olympischen Charta Vorrang eingeräumt, siehe dazu die Zusatzbestimmung zu Regel 28/29 § 1.1.

⁶⁴⁶ Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 171.

⁶⁴⁷ Siehe hierzu insbesondere Regel 31.

⁶⁴⁸ Regel 4 § 3.2 fordert in Bezug auf die NOKs den Status einer juristischen Person, nach der Zusatzbestimmung zu Regel 28/29 § 1.6 sollen die Mitglieder von NOKs für ihre Tätigkeit keine Bezüge erhalten.

⁶⁴⁹ Siehe Regel 29 § 5. Vgl. auch Frenzen (1988), S. 39, und Tröger (1981), S. 311.

⁶⁵⁰ Siehe Tsafos/Deister (2003), S. 20, und www.olympic.org (2004h).

beauftragt.⁶⁵¹ Für die Durchführung dieser Aufgaben erhalten die NOKs in Abhängigkeit von ihrer finanziellen Bedürftigkeit vom IOC im Rahmen der „Olympischen Solidarität“ finanzielle Mittel zugewiesen.⁶⁵²

Bei der Förderung des olympischen Sports und der Ausbreitung des olympischen Gedankenguts sollen die NOKs mit staatlichen Autoritäten kooperieren.⁶⁵³ Diese Forderung der Olympischen Charta, verbunden mit der ebenfalls postulierten Einbindung der NOKs in nationalstaatliche Strukturen, birgt jedoch die Gefahr von Loyalitätskonflikten, weil den NOKs gleichzeitig die ausschließliche Verpflichtung auf die Ideen der Olympischen Bewegung,⁶⁵⁴ d. h. die Unabhängigkeit von externen Einflüssen, auferlegt wird.⁶⁵⁵

Weitere Aufgaben der NOKs stehen in direktem Zusammenhang mit den Olympischen Spielen. So obliegt es einem NOK, die Teilnehmer seines Landes an den olympischen Wettkämpfen nach den Kriterien der jeweiligen nationalen Sportfachverbände auszuwählen.⁶⁵⁶ Dieses ausschließliche Recht anerkannter NOKs, Athleten zu Olympischen Spielen zu entsenden,⁶⁵⁷ kann vor dem Hintergrund der Olympischen Idee kritisch beurteilt werden. Eine Auswahl von Teilnehmern innerhalb nationalstaatlicher Grenzen und der damit verbundene Nationalitätszwang⁶⁵⁸ stellt einen Widerspruch zu dem Postulat dar, die Spiele seien „ein Wettstreit zwischen Individuen und nicht zwischen Staaten.“⁶⁵⁹

Während die NOKs in Bezug auf die Rekrutierung der Olympiateilnehmer noch weitgehend an die Vorgaben der nationalen Sportfachverbände gebunden sind und daher eher nominell als Gatekeeper fungieren, erhalten sie in einer weiteren wichtigen Frage alleinige Entscheidungsbefugnis: Sie haben das Recht, im Rahmen einer Vorauswahl darüber zu entscheiden, welche Stadt ihres Landes sich um die Austragung der Olympischen Spiele bewerben darf.⁶⁶⁰

⁶⁵¹ Siehe dazu ausführlich Regel 28.

⁶⁵² Siehe Regel 5, und Regel 28 § 8. Vgl. dazu auch Hill (1992), S. 73.

⁶⁵³ Siehe Regel 28 § 5.

⁶⁵⁴ Siehe Regel 28 § 6.

⁶⁵⁵ Als problematisch dürfte sich hierbei insbesondere die mit einer finanziellen Einwirkung der öffentlichen Hand verbundene Einflussnahme erweisen, vgl. Tröger (1981), S. 313.

⁶⁵⁶ Regel 28 § 3 und die Zusatzbestimmung zu Regel 28/29 § 2.1 legen in diesem Zusammenhang fest, dass die NOKs zwar das alleinige Recht zur Entsendung von Athleten haben, dabei aber mit den nationalen Sportfachverbänden zusammenarbeiten und deren Vorschläge berücksichtigen müssen. Zur Rekrutierungspraxis vgl. auch Rittberger/Boekle (1996), S. 176.

⁶⁵⁷ Nach Regel 45 § 2 behält sich das Exekutivkomitee des IOC allerdings das Recht vor, in letzter Instanz über die Teilnahme eines Athleten an den Olympischen Spielen zu entscheiden.

⁶⁵⁸ Siehe Regel 42 § 1.

⁶⁵⁹ Regel 6 § 1 (Übersetzung des Verfassers).

⁶⁶⁰ Siehe Regel 28 § 4.

Die beiden angesprochenen Rechte zur Reglementierung des Zugangs zu Olympischen Spielen können als die wichtigsten Machtressourcen der NOKs angesehen werden. Darüber hinaus haben diese grundsätzlich die Aufgabe, ihre Nation bei den Olympischen Spielen zu vertreten.⁶⁶¹ In diesem Zusammenhang sind sie nicht nur finanziell für die Delegation ihres Landes verantwortlich, sondern müssen auch gewährleisten, dass alle Olympiateilnehmer die Bestimmungen der Olympischen Charta einhalten.⁶⁶²

Die im Vergleich zu den IFs größere Abhängigkeit vom IOC wirkt sich auch auf die personelle Zusammensetzung von NOKs aus. Die Olympische Charta macht hier vor allem zwei Vorgaben: Zum einen sollen potentiell vorhandene IOC-Mitglieder eines Landes gleichzeitig Mitglieder in ihrem NOK sein und dort über Stimmrecht verfügen.⁶⁶³ Zum anderen sollen auch Vertreter staatlicher Autoritäten in ein NOK aufgenommen werden, was jedoch im Hinblick auf die geforderte Unabhängigkeit von staatlichen Einflüssen nur auf Initiative des NOK geschehen darf.⁶⁶⁴

Zusammenfassend kann für die NOKs festgehalten werden, dass sie – wie auch die IFs – von der Olympischen Charta bestimmte, jedoch eng abgegrenzte Aufgaben zugewiesen bekommen. Nennenswerten autonomen Entscheidungsspielraum besitzen die NOKs dabei nur bei der Nominierung der Stadt, die sich für das jeweilige Land um die Austragung der Olympischen Spiele bewerben darf. Über ihren eng abgegrenzten Kompetenzbereich hinaus verfügen die NOKs jedoch über keine Möglichkeit, an der Willensbildung des IOC mitzuwirken; sie haben nur konsultative Rechte.⁶⁶⁵

Für die IFs und NOKs gilt somit in gleicher Weise, dass sie als Bestandteile der Olympischen Bewegung zwar bestimmte Aufgaben erfüllen und dafür auch die notwendigen Entscheidungskompetenzen besitzen. Bei der hier angestrebten institutionenökonomischen Untersuchung der Willensbildung des IOC kann aber auf eine gesonderte Berücksichtigung von IFs und NOKs verzichtet werden, weil die Olympische Charta beiden Institutionen kein Mitwirkungsrecht an Entscheidungen des IOC zuweist.

⁶⁶¹ Siehe Regel 28 § 3, und die Zusatzbestimmung zu Regel 28/29 § 2.1.

⁶⁶² Siehe die Zusatzbestimmung zur Regel 28/29 § 2.2, Regel 41, die Zusatzbestimmung zu Regel 45 § 4, sowie die Ausführungen der Regel 44 zum Anti-Doping-Code der Olympischen Bewegung.

⁶⁶³ Siehe Regel 29 § 1.1. Darüber hinaus fordert die Olympische Charta, dass auch Vertreter der Athleten und der nationalen Sportfachverbände in ein NOK aufgenommen werden, siehe dazu Regel 29 §§ 1.2 und 1.3.

⁶⁶⁴ Siehe Regel 29 § 4.

⁶⁶⁵ Siehe Regel 28 § 7.

4.6. Das IOC als zentrale Entscheidungsinstanz der Olympischen Bewegung

Die Betrachtung von IFs und NOKs hat gezeigt, dass beide Institutionen im Rahmen von Entscheidungsprozessen der Olympischen Bewegung nur eine untergeordnete Rolle spielen. Dies kann als Umsetzung der Vorgaben der Olympischen Charta angesehen werden, die, wie bereits gezeigt wurde, die Prädominanz des IOC in der Olympischen Bewegung durch mehrere Bestimmungen festschreibt und institutionalisiert.

Entscheidende Machtressource stellt in diesem Zusammenhang das exklusive Eigentumsrecht des IOC an den Olympischen Spielen, die Ziel und Höhepunkt der Olympischen Bewegung bilden, dar. Das IOC wird damit nicht nur prinzipiell als letztinstanzliche Entscheidungsgewalt in allen mit der Olympischen Bewegung und den Olympischen Spielen zusammenhängenden Fragen etabliert,⁶⁶⁶ es besitzt vielmehr auch alle Rechte zur Verwertung der Olympischen Spiele und Symbole.⁶⁶⁷

Diese herausragende Stellung des IOC soll im Folgenden näher beleuchtet und präzisiert werden. Dabei gilt es zunächst zu klären, auf welche Handlungsfelder sich Entscheidungen des IOC erstrecken können. In einem weiteren Schritt wird untersucht, wer dabei innerhalb des IOC als Entscheidungsträger fungiert, d. h., es werden der organisatorische Aufbau und die Organe des IOC aufgezeigt. Gleichsam als Synthese aus beiden Aufgabenstellungen sollen daran anschließend exemplarisch typische Entscheidungsprozesse des IOC dargestellt und dabei die Frage beantwortet werden, wer innerhalb des IOC nach welchen Verfahren worüber entscheidet.

4.6.1. Handlungsfelder des IOC

Sollen die Machtbefugnisse des IOC dargestellt werden, erscheint angebracht, diese aufgrund ihres Umfangs zunächst zu systematisieren und überblicksartig darzustellen, bevor im weiteren Verlauf der Arbeit auf die Entscheidungsprozesse des IOC, die im besonderen Gegenstand dieser Arbeit bilden, detailliert eingegangen wird.

Unter Berücksichtigung des Gegenstandsbereichs von IOC-Entscheidungen lässt sich folgende Systematisierung vornehmen: Die Kompetenzen des IOC erstrecken sich auf

- das IOC selbst,
- die Olympische Bewegung,

⁶⁶⁶ Siehe Grundsatzartikel 3, Regel 1 § 1, Regel 6 § 3, und Regel 7 § 1.

⁶⁶⁷ Es sei hier noch einmal darauf hingewiesen, dass sich die Gründungsmitglieder des IOC mit der Erstellung der ersten Olympischen Charta die genannten Kompetenzen selbst zugewiesen haben.

- die Olympischen Spiele, sowie
- die Verwertung der mit den Olympischen Spielen im Zusammenhang stehenden Rechte.

4.6.1.1. Das IOC selbst und die Olympische Bewegung betreffende Kompetenzen

Im Zusammenhang mit der Führung der Olympischen Bewegung hat das IOC zunächst die Aufgabe, deren Ziele zu verfolgen sowie deren ideologische Ausrichtung zu überwachen.⁶⁶⁸ Das mit dieser Verpflichtung verbundene Recht, die ideologischen Vorgaben der Olympischen Charta zu interpretieren, erweist sich insbesondere dann als bedeutende Machtressource, wenn die relativ unpräzisen Vorgaben der Charta angesichts neuerer Entwicklungen eine inhaltliche Konkretisierung erfahren müssen, wie es z. B. beim Umgang mit der Doping-Problematik der Fall ist. In den Kompetenzbereich des IOC fällt jedoch nicht nur die Präzisierung der bestehenden Statuten, sondern auch Änderungen der Olympischen Charta. Mit dieser legislativen Funktion erhält das IOC nicht nur Richtlinienkompetenz, sondern auch die Möglichkeit, die Olympische Bewegung und das IOC selbst zu reformieren, d. h. inhaltlich und hinsichtlich der zur Anwendung kommenden Verfahren und Entscheidungsprozesse neu auszurichten. Deutlich zum Ausdruck kommt der überragende Einfluss des IOC auf die Olympische Bewegung weiterhin durch das bereits angesprochene Recht, deren Grenzen durch die Anerkennung bzw. den Ausschluss von IFs und NOKs zu definieren.

Die interne Entscheidungsstruktur, die Kompetenzverteilung innerhalb des IOC sowie die Bestimmungen zur Mitgliedschaft werden durch die Olympische Charta festgelegt, die jedoch ihrerseits der Gestaltung durch das IOC unterworfen ist. Es kann sich damit in letzter Konsequenz Entscheidungsbefugnisse selbst zuweisen und intern auf Gremien aufteilen. Weiterhin hat es in Bezug auf diese Gremien die Möglichkeit, über deren Zusammensetzung und Zuständigkeiten, sowie über die bei Entscheidungsprozessen zur Anwendung kommenden Abstimmungsverfahren zu entscheiden.

⁶⁶⁸ Siehe Regel 16 § 2.

4.6.1.2. Die Olympischen Spiele und damit zusammenhängende Rechte betreffende Kompetenzen

Die Durchführung der Olympischen Spiele kann als Kulminationspunkt der Olympischen Bewegung angesehen werden.⁶⁶⁹ Die Spiele, die als Sommer- und Winterspiele im zweijährigen Rhythmus stattfinden,⁶⁷⁰ werden als „Wanderspiele“ an wechselnden Austragungsorten abgehalten.⁶⁷¹ Im Zusammenhang mit den Olympischen Spielen entscheidet das IOC über deren Programm, d. h. über die teilnehmenden Sportarten bis hin zu den einzelnen Disziplinen und Wettkämpfen, die im Rahmen der Spiele ausgetragen werden. Des weiteren wählt das IOC in einem zweistufigen Verfahren aus dem Kreis potentieller Bewerberstädte den Austragungsort der Spiele aus.⁶⁷² Die gewählte Stadt muss in Zusammenarbeit mit dem betreffenden NOK ein Organisationskomitee gründen, das mit dem IOC einen Vertrag über die Ausrichtung der Spiele, deren organisatorische Vorbereitung sowie den Bau der Wettkampfstätten abschließt.⁶⁷³ Das IOC überträgt damit die gesamte Verantwortung für die Durchführung der Spiele auf die Ausrichter.⁶⁷⁴ Obwohl das IOC dabei selbst keinerlei Verpflichtungen eingeht, bleibt es dem Organisationskomitee gegenüber weisungsbefugt, kann damit jederzeit eigene Vorstellungen durchsetzen und der Gastgeberstadt in letzter Konsequenz die Ausrichtung der Spiele wieder entziehen.⁶⁷⁵

Aus dem exklusiven Eigentumsrecht an den Olympischen Spielen erwächst dem IOC darüber hinaus die alleinige Verfügungsgewalt über alle mit den Spielen verbundenen

⁶⁶⁹ Siehe Grundsatzartikel 3.

⁶⁷⁰ Die „Spiele der Olympiade“, wie die Olympischen Sommerspiele den Statuten nach offiziell heißen, finden im ersten Jahr der zugehörigen Olympiade statt. Eine Olympiade bezeichnet einen Zeitraum von vier aufeinander folgenden Kalenderjahren. Den Beginn der ersten Olympiade bildete die Austragung der ersten Olympischen Spiele der Neuzeit im Jahre 1896.

Die Olympischen Winterspiele werden seit 1924 abgehalten. Seit 1994, dem Jahr der 17. Olympischen Winterspiele, finden die Winterspiele im zweiten Kalenderjahr, das auf den Beginn einer Olympiade folgt, statt. Siehe dazu Höfer (1996), S. 3, sowie im einzelnen die Bestimmungen in Regel 6 §§ 2 und 3, Zusatzbestimmung zu Regel 6 §§ 1 und 2, und Regel 33 § 1.

⁶⁷¹ Regel 33 § 2 legt in diesem Zusammenhang zunächst nur fest, dass das Recht, die Spiele abzuhalten, vom IOC an „eine Stadt“ vergeben wird. Die Austragung an wechselnden Orten wird vom IOC jedoch als Ausdruck der Universalität der Olympischen Bewegung und damit als unverzichtbar angesehen. Es erteilte daher Überlegungen der späten Siebziger Jahre, die Spiele angesichts zunehmender politischer Spannungen dauerhaft in Griechenland abzuhalten, letztlich eine Absage. Vgl. zum sogenannten „Hellas-Plan“ Höfer (1996), S. 6f., und Vedder (1984), S. 249f., sowie Rich (1982), S. 1ff.

⁶⁷² Siehe Regel 34 § 1 sowie die Zusatzbestimmung zu Regel 34. Auf den Prozess der Auswahl des Austragungsortes wird weiter unten noch ausführlicher einzugehen sein.

⁶⁷³ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 3.3, und Rittberger/Boekle (1996), S. 177.

⁶⁷⁴ Nach Regel 37 sind das jeweilige NOK, das Organisationskomitee und die ausrichtende Stadt gemeinsam für die Organisation, Durchführung und Finanzierung der Spiele verantwortlich.

⁶⁷⁵ Das Weisungsrecht des IOC ergibt sich insbesondere aus Regel 36, und Zusatzbestimmung zu Regel 36 § 3, aber auch aus Zusatzbestimmung zu Regel 35 § 2, der Zusatzbestimmung zu Regel 45 § 9, Regel 51 § 2, Regel 53 §§ 1 und 3, sowie Regel 55 § 2. Das Recht zum Entzug der Spiele gewährt Regel 37 § 2.

Rechte und deren Verwertung, sowie über die Verwendung der dabei erzielten Einnahmen.⁶⁷⁶ Von Bedeutung sind in diesem Zusammenhang insbesondere die Fernsehübertragungsrechte und die Vergabe von Rechten zur Nutzung der olympischen Symbole zu Marketingzwecken an Sponsoren und Lizenznehmer.

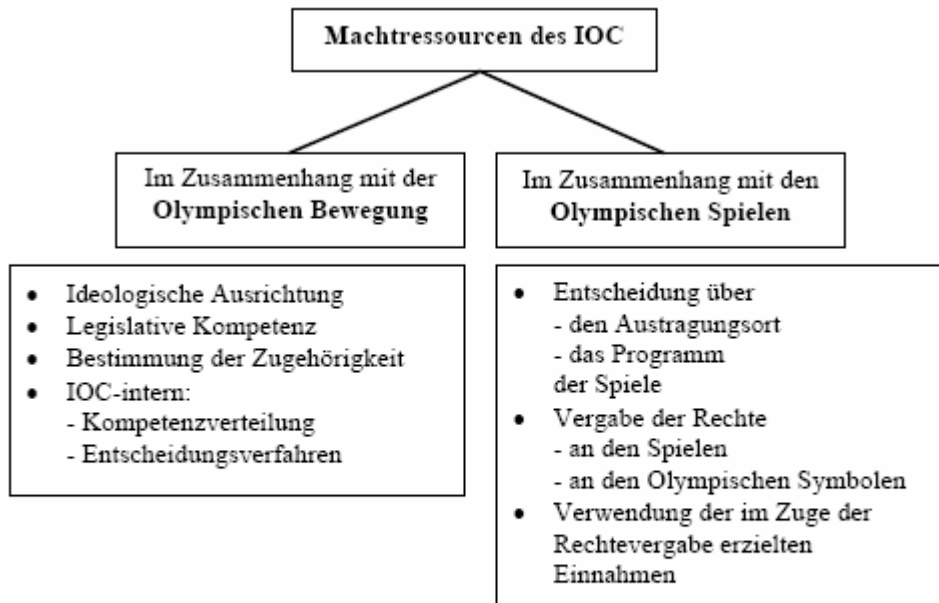


Abb. 9: Machtressourcen des IOC, Quelle: Eigene Darstellung

4.6.2. Organisationsstruktur des IOC

Das IOC stellt keinen „autonomen Handlungsblock“⁶⁷⁷ dar, vielmehr agieren in ihm einzelne Individuen als Entscheidungsträger. Während es nach außen ausschließlich von seinen Mitgliedern repräsentiert wird,⁶⁷⁸ sind innerhalb des IOC sowohl Mitglieder als auch Nichtmitglieder in Gremien mit unterschiedlicher Zusammensetzung mit der Arbeit des IOC befasst. Die nachfolgenden Abschnitte sind der Darstellung der IOC-internen Aufgaben- und Kompetenzverteilung gewidmet.

⁶⁷⁶ Siehe Regel 7 § 2, die Zusatzbestimmung zu den Regeln 7 bis 14 § 8, und Regel 25 §§ 1 und 2.

⁶⁷⁷ Daumann (1995), S. 85.

⁶⁷⁸ Siehe Regel 16 § 1.4.

4.6.2.1. Organe des IOC

Die Olympische Charta nennt als Organe des IOC die Session, das Exekutivkomitee und den Präsidenten.⁶⁷⁹ Da der Zugang zu diesen drei Institutionen ausschließlich IOC-Mitgliedern vorbehalten bleibt, lassen sich die Organe auch als „IOC im engeren Sinne“ bezeichnen.

4.6.2.1.1. Session

Die Session ist die Vollversammlung der IOC-Mitglieder, die grundsätzlich einmal jährlich zusammentritt.⁶⁸⁰ Eine außerordentliche Session kann auf Initiative des Präsidenten oder auf Wunsch von mindestens einem Drittel der Mitglieder stattfinden.⁶⁸¹ Die Session ist nominell das höchste Entscheidungsorgan des IOC, ihre Beschlüsse sind endgültig.⁶⁸² Sie entscheidet im Hinblick auf die Olympische Bewegung insbesondere über die Aufnahme und den Ausschluss von IFs und NOKs sowie in Bezug auf die Olympischen Spiele über deren Austragungsort und über das Programm der Spiele hinsichtlich der teilnehmenden Sportarten.⁶⁸³ Weiterhin werden aus der Mitte der Session das Exekutivkomitee und der Präsident gewählt. Durch das Recht, die Olympische Charta zu ändern,⁶⁸⁴ hat die Session in Bezug auf die gesamte Olympische Bewegung legislative Kompetenz. Auch die Neubzw. Wiederwahl sowie ein möglicher Ausschluss von IOC-Mitgliedern fällt in den Aufgabenbereich der Session.⁶⁸⁵

Die Tagesordnung der Session legt im Regelfall das Exekutivkomitee fest.⁶⁸⁶ Eine Änderung der Agenda kann erfolgen, wenn mindestens ein Drittel der IOC-Mitglieder oder der Vorsitzende der Session, d. h. in der Regel der Präsident, dies wünscht.⁶⁸⁷ Die Tagungen der Session finden zwar nicht-öffentlich statt, akkreditierte Medienvertreter können das Geschehen jedoch am Bildschirm mitverfolgen.⁶⁸⁸

⁶⁷⁹ Siehe Regel 17 §§ 1, 2 und 3.

⁶⁸⁰ Siehe Regel 18 § 1.

⁶⁸¹ Siehe Regel 18 §§ 1 und 2.5.

⁶⁸² Siehe Regel 18 § 1. Vgl. auch Rittberger/Boekle (1996), S. 168

⁶⁸³ Siehe zu den Kompetenzen der Session die enumerative Aufzählung in Regel 18 § 2. Außerdem ist die Session grundsätzlich in allen Fragen entscheidungsbefugt, die durch Bestimmungen der Olympischen Charta an sie delegiert wurden, siehe Regel 18 § 2.10.

⁶⁸⁴ Siehe Regel 18 § 1.

⁶⁸⁵ Siehe Regel 16 § 1.7, die Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 2.6.1, und Regel 16 § 3.8.2.

⁶⁸⁶ Siehe Regel 19 § 3.7.

⁶⁸⁷ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 18 §§ 3 und 4.

⁶⁸⁸ Siehe IOC (2004c). Diese Regelung gilt seit der 109. Session in Seoul 1999, siehe www.moscow2001.olympic.org (2001). Bis dahin wurden die Sitzungen gänzlich unter Ausschluss der Öffentlichkeit abgehalten, vgl. z. B. Vedder (1984), S. 237, und Frenzen (1988), S. 27.

4.6.2.1.2. Exekutivkomitee

Das Exekutivkomitee besteht aus dem Präsidenten, den vier Vizepräsidenten und zehn weiteren IOC-Mitgliedern,⁶⁸⁹ und führt die Geschäfte des IOC.⁶⁹⁰ Das fünfzehnköpfige, von der Session gewählte Gremium trifft sich auf Initiative des Präsidenten oder der Mehrheit seiner Mitglieder zu nicht-öffentlichen Sitzungen.⁶⁹¹

Hinsichtlich der Kompetenzen des Exekutivkomitees gilt grundsätzlich, dass es Entscheidungsbefugnis in Sachfragen hat, die keiner Befassung der Session bedürfen.⁶⁹² Die Session kann damit zum einen eigene Aufgaben an das Exekutivkomitee delegieren,⁶⁹³ zum anderen hat dieses aber auch originäre Kompetenzen, die in der Olympischen Charta explizit benannt werden. Das Exekutivkomitee ist danach insbesondere mit den folgenden Aufgaben befasst:⁶⁹⁴

- Es ist verantwortlich für die interne Organisation, die Finanzen und die Administration des IOC. In diesem Zusammenhang benennt und entlässt es auf Vorschlag des Präsidenten den Generaldirektor und den Generalsekretär des IOC.
- Es legt fest, welche der Städte, die sich um eine Kandidatur für die Ausrichtung der Spiele bewerben, den offiziellen Kandidatenstatus erhalten.
- Es verfügt über umfassende exekutive Machtbefugnisse durch das Recht, in Bezug auf die Implementierung der Olympischen Charta und die Organisation der Olympischen Spiele Richtlinien zu erstellen und Anweisungen zu erteilen.⁶⁹⁵
- Es legt die Tagesordnung für die Tagungen der Session fest.

Die Amtszeit der Mitglieder des Exekutivkomitees beträgt, mit Ausnahme des Präsidenten, vier Jahre, wobei zunächst eine einmalige Wiederwahl möglich ist.⁶⁹⁶ Eine erneute Wahl ins Exekutivkomitee kann jedoch erst nach einer zweijährigen Pause erfolgen.⁶⁹⁷ Diese

⁶⁸⁹ Siehe Regel 19 § 1. Der Präsident ist zwar Mitglied des Exekutivkomitees, gleichzeitig aber auch ein eigenes Organ des IOC mit eigenen Aufgaben und Kompetenzen, siehe dazu unten Abschnitt 4.6.2.1.3. Insofern erscheint es nicht gerechtfertigt, ihn ausschließlich als Teil des Exekutivkomitees anzusehen, wie Holderbach (1998), S. 48, dies tut.

⁶⁹⁰ Siehe Regel 19 § 3. Vgl. auch Holderbach (1998), S. 48, Hill (1992), S. 63, und Vedder (1984), S. 237.

⁶⁹¹ Siehe Regel 19 § 3, und IOC (2004c).

⁶⁹² Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 169.

⁶⁹³ Siehe Regel 18 § 6 in Verbindung mit Regel 19 § 3.13.

⁶⁹⁴ Siehe hierzu ausführlich Regel 19 § 3.

⁶⁹⁵ Insbesondere im Verhältnis zwischen dem IOC und den Organisationskomitees für die Spiele räumt die Olympische Charta dem Exekutivkomitee umfassende Kompetenzen ein, siehe z. B. Zusatzbestimmung zu Regel 36 § 2, Zusatzbestimmung zu Regel 38 § 1.15, Zusatzbestimmung zu Regel 45 § 9, Zusatzbestimmung zu Regel 49 § 3, Regel 51 § 2, und Regel 53 § 1.

⁶⁹⁶ Siehe Regel 19 § 2.2.

⁶⁹⁷ Siehe Regel 19 § 2.3.

Einschränkung gilt nicht, wenn ein Mitglied des Exekutivkomitees zum Präsidenten gewählt werden sollte.⁶⁹⁸

4.6.2.1.3. Präsident

Der Präsident wird aus der Mitte der IOC-Mitglieder für eine Amtszeit von acht Jahren gewählt, eine einmalige Wiederwahl für eine weitere Amtszeit von vier Jahren ist möglich.⁶⁹⁹ Er führt von Amts wegen den Vorsitz bei allen Aktivitäten des IOC und vertritt es nach außen.⁷⁰⁰ Neben diesen eher repräsentativen Aufgaben übt der Präsident entscheidenden Einfluss auf die Kommissionen⁷⁰¹ des IOC aus.⁷⁰² Die Statuten räumen ihm in diesem Zusammenhang die Möglichkeit ein, nach eigenem Ermessen sowohl permanente als auch ad-hoc-Kommissionen und Arbeitsgruppen zu bilden und wieder aufzulösen. Sein Einfluss erstreckt sich jedoch nicht nur auf die thematische Ausrichtung, sondern auch auf die personelle Zusammensetzung der meisten Kommissionen.⁷⁰³ Der Präsident hat das Recht, die Mitglieder der Kommissionen zu berufen und zu entlassen, d. h., er kann über deren Besetzung autonom entscheiden.⁷⁰⁴

4.6.2.2. Kommissionen

Die Kommissionen⁷⁰⁵ bilden kein Organ des IOC,⁷⁰⁶ vielmehr stellen sie Fachausschüsse dar, die nach Sachgebieten geordnet über anstehende Fragen beraten und Lösungsvorschläge erarbeiten.⁷⁰⁷ Die Zusammensetzung der Kommissionen unterliegt, wie bereits geschildert, in erheblichem Maße dem Einfluss des Präsidenten. Grundsätzlich gilt

⁶⁹⁸ Siehe Regel 19 §§ 4.2 und 4.3.

⁶⁹⁹ Siehe Regel 20 § 1. Falls der Präsident nicht in der Lage sein sollte, die Amtsgeschäfte zu führen, wird er von demjenigen Vizepräsidenten vertreten, der die längste Amtszeit aufweist, siehe Regel 20 § 4.

⁷⁰⁰ Siehe Regel 20 § 2.

⁷⁰¹ Siehe dazu ausführlich unten Abschnitt 4.6.2.2.

⁷⁰² Siehe Regel 21.

⁷⁰³ Hinsichtlich der Kommissionen, deren Aufgabenbereich und Zusammensetzung in der Olympischen Charta geregelt ist, gelten die Machtbefugnisse des Präsidenten nur eingeschränkt, weil Bestimmungen der Charta nur mit einer Zweidrittelmehrheit der Session geändert werden können, siehe Regel 18 § 3.

⁷⁰⁴ Siehe hierzu Regel 21, und Hill (1992), S. 63.

⁷⁰⁵ Derzeit existieren 23 permanente Kommissionen des IOC. Siehe dazu im einzelnen www.olympic.org (2004m).

⁷⁰⁶ Dies ergibt sich aus Regel 17. Das Exekutivkomitee hat dabei offenbar eine Zwitterstellung. Einerseits wird es in Regel 17 § 2 als Organ des IOC benannt, andererseits ist es, der Sprachregelung des IOC folgend, unter der französischen Bezeichnung „Commission exécutive“ den übrigen IOC-Kommissionen zugeordnet. Ähnlich auch bei Frenzen (1988), S. 36f.

⁷⁰⁷ Siehe Regel 21, www.olympic.org (2004m), und Frenzen (1988), S. 36f.

jedoch, dass in ihnen neben IOC-Mitgliedern auch Delegierte der IFs, NOKs und Athleten sowie externe Sachverständige vertreten sind.⁷⁰⁸

Für die Entscheidungsträger in den IOC-Organen sind die von den Kommissionen erarbeiteten Vorschläge nicht bindend, sondern haben empfehlenden Charakter.⁷⁰⁹

Gleichwohl üben die Kommissionen insbesondere dann, wenn sie der Session ausgearbeitete Abstimmungsvorlagen präsentieren, häufig entscheidenden Einfluss auf deren Beschlüsse aus.



^{*)} Koordinierungskommissionen dienen der Vorbereitung Olympischer Spiele und existieren daher nur zwischen der Vergabeentscheidung und der Durchführung der betreffenden Spiele. Derzeit gibt es Kommissionen für die Spiele der Jahre 2008, 2010 und 2012.

Abb. 10: Kommissionen des IOC, Quelle: IOC (2004m).

⁷⁰⁸ Siehe www.olympic.org (2004m), und Tröger (1981), S. 314.

⁷⁰⁹ Siehe Regel 21, und www.olympic.org (2004m).

Während Abb. 10 alle Kommissionen des IOC im Überblick zeigt, soll hier noch auf diejenigen Kommissionen, die für die Themenstellung dieser Arbeit relevant erscheinen, gesondert eingegangen werden.

Die Athletenkommission⁷¹⁰ nimmt unter den IOC-Kommissionen insofern eine Sonderrolle ein, als sie mehrheitlich aus aktiven und ehemaligen Athleten besteht, die nicht vom Präsidenten berufen werden, sondern von an den Olympischen Spielen teilnehmenden Athleten gewählt wurden.⁷¹¹ Mit Etablierung der Kommission 1981 wurde für die Athleten erstmals ein gewisses Mitspracherecht im IOC institutionalisiert,⁷¹² das erst mit der IOC-Reform 1999 dahingehend erweitert wurde, die zwölf von den Athleten gewählten Mitglieder der Kommission für die Dauer ihrer Amtszeit als Mitglieder ins IOC aufzunehmen.⁷¹³

Die Ethikkommission⁷¹⁴, die als Reaktion auf die Korruptionsvorwürfe gegen einzelne IOC-Mitglieder 1999 eingerichtet wurde,⁷¹⁵ hat die Aufgabe, auf Grundlage der in der Olympischen Charta enthaltenen Werte Regeln und ethische Maßstäbe für das Verhalten der IOC-Mitglieder, aller weiteren Mitglieder der Olympischen Bewegung und der Vertreter der Bewerberstädte zu entwickeln und die Einhaltung dieser Richtlinien zu überwachen.⁷¹⁶ Bei Verstößen gegen den erarbeiteten Ethikkodex⁷¹⁷ soll die Kommission dem Exekutivkomitee Sanktionen vorschlagen.⁷¹⁸ Sanktionsmaßnahmen, die bis zum Ausschluss aus dem IOC bzw. der Olympischen Bewegung reichen, können sich unter anderem gegen IOC-Mitglieder, IFs, NOKs, Organisationskomitees und Athleten richten,⁷¹⁹ und müssen formell vom Exekutivkomitee oder der Session beschlossen werden.⁷²⁰ Die Ethikkommission besteht aus acht Personen, von denen höchstens drei gleichzeitig IOC-Mitglieder sein dürfen.⁷²¹

⁷¹⁰ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 21 § 1.

⁷¹¹ Siehe Regel 24 § 5, und www.olympic.org (2004c).

⁷¹² Siehe zur Zusammensetzung und zur Wahl der Mitglieder der Athletenkommission die Bestimmungen der Regel 21. Vgl. auch www.olympic.org (2004c), und Baare-Schmidt (1983), S. 30.

⁷¹³ Siehe www.olympic.org (2004c).

⁷¹⁴ Siehe Regel 22, und Zusatzbestimmung zu Regel 22.

⁷¹⁵ Die Etablierung der Ethikkommission im Jahre 1999 geht auf einen Beschluss der 108. IOC-Session zurück, vgl. o. V. (1999), S. 5.

⁷¹⁶ Siehe Regel 22, und www.olympic.org (2004f).

⁷¹⁷ Siehe www.olympic.org (2004e).

⁷¹⁸ Siehe Regel 23.

⁷¹⁹ Zu den möglichen Sanktionen und deren Auswirkung auf die Betroffenen siehe ausführlich die Bestimmungen der Regel 23 §§ 1 und 2.

⁷²⁰ Siehe Regel 23.

⁷²¹ Im Gegensatz zu möglichen Sanktionen und Verfahren zu deren Verhängung äußert sich die Olympische Charta zur Besetzung der Kommission nicht näher. Siehe zur Zusammensetzung der Ethikkommission www.olympic.org (2004f). Danach muss es sich bei mindestens fünf Mitgliedern der Kommission um „prominente Persönlichkeiten, die für ihre Unabhängigkeit, Kompetenz und internationale

Die Nominierungskommission⁷²² hat die Aufgabe, jede Kandidatur zur Mitgliedschaft im IOC zu überprüfen und zu bewerten.⁷²³ Sie beschafft dazu alle notwendigen Informationen über einen Bewerber und gibt auf dieser Basis eine Empfehlung zu dessen Aufnahme oder Nichtaufnahme ab.⁷²⁴ Diese Empfehlung leitet die Nominierungskommission dem Exekutivkomitee zu,⁷²⁵ das letztlich der Session einen Kandidaten zur Wahl vorschlägt. Die Nominierungskommission setzt sich aus sieben Mitgliedern zusammen. Diese werden nicht vom Präsidenten berufen; vielmehr werden drei Mitglieder von der Ethikkommission, drei von der Session und eines von der Athletenkommission gewählt.⁷²⁶

Die Programmkommission ist für die Durchsicht des Programms Olympischer Sommer- und Winterspiele zuständig. Sie soll Empfehlungen dazu abgeben, welche Sportarten und Disziplinen Bestandteil des Programms der Olympischen Spiele darstellen sollen, sowie Vorschläge zur Anzahl der in den einzelnen Sportarten teilnahmeberechtigten Athleten unterbreiten.⁷²⁷ Die Programmkommission setzt sich aus IOC-Mitgliedern und Vertretern von NOKs, IFs sowie der Athleten zusammen.⁷²⁸

Die für jede anstehende Vergabeentscheidung vom Präsidenten neu zu bildende Evaluierungskommission⁷²⁹ ist für die Beurteilung der Bewerbungskonzepte derjenigen Städte zuständig, die die Ausrichtung Olympischer Spiele anstreben und vom Exekutivkomitee den offiziellen Kandidatenstatus erhalten haben. Die Besetzung der Evaluierungskommission erfolgt durch den Präsidenten, der dabei allerdings die Vorgaben der Statuten hinsichtlich der strukturellen Zusammensetzung beachten muss.⁷³⁰ Danach müssen in der Kommission unter anderem Vertreter der IFs, der NOKs und der Athletenkommission, sowie IOC-Mitglieder und Experten von außerhalb des IOC vertreten sein.⁷³¹

Erfahrung“ bekannt sind, handeln. Diese Formulierungen räumen dem Präsidenten bei der Besetzung der Kommission weitgehenden Handlungsfreiheit ein.

⁷²² Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 21 § 3.

⁷²³ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 16, §§ 2.3 und 2.4, sowie www.olympic.org (2004t).

⁷²⁴ Siehe dazu ausführlich Zusatzbestimmung zu Regel 16 §§ 2.4.3. und 2.4.4.

⁷²⁵ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 2.3.2.

⁷²⁶ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 2.3.1. Die Amtszeit der Kommissionsmitglieder beträgt vier Jahre; eine Wiederwahl ist möglich.

⁷²⁷ Siehe www.olympic.org (2004v).

⁷²⁸ Siehe www.olympic.org (2004v).

⁷²⁹ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 21 § 5, und Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 2.2. Wohl aufgrund ihrer jeweils nur temporären Aufgabe ist die Evaluierungskommission nicht unter den „offiziellen“ Kommissionen des IOC verzeichnet, vgl. dazu www.olympic.org (2004m).

⁷³⁰ Nach Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 2.2 dürfen in der Evaluierungskommission keine Staatsangehörigen aus den Ländern der Kandidatenstädte vertreten sein.

⁷³¹ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 2.2, und www.olympic.org (2004d). Zur genauen Zusammensetzung einer Evaluierungskommission, die auch einen Vertreter des Internationalen Paralympischen Komitees umfassen muss, siehe www.olympic.org (2004d).

4.6.2.3. Administration

Die IOC-interne Administration ist mit typischen Verwaltungsaufgaben betraut.⁷³² Dazu gehört zunächst die Umsetzung der von den einzelnen Organen getroffenen Entscheidungen. Weiterhin unterhält sie ständige Beziehungen zu den IFs, NOKs und Organisationskomitees; mit letzteren insbesondere zur Koordination der Vorbereitung Olympischer Spiele.

IOC-intern soll die Administration zwischen den Organen, insbesondere dem Präsidenten, und den Kommissionen und Arbeitsgruppen vermitteln und ihnen zuarbeiten. Die Akteure in der Administration sind Angestellte des IOC, die kein institutionalisiertes Mitwirkungsrecht bei dessen Willensbildung haben.

Die Administration ist organisatorisch, ähnlich wie die Kommissionen, in einzelne Aufgabenbereiche gegliedert. Jedem Sachgebiet steht dabei ein Direktor vor. Die Direktoren unterstehen wiederum dem Generaldirektor des IOC, der für die gesamte Administration verantwortlich ist und zusammen mit dem Generalsekretär vom Exekutivkomitee auf Vorschlag des Präsidenten benannt wird.⁷³³ Zur Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen den Kommissionen und der Administration ist jeder Kommission ein IOC-Direktor mit weitgehend identischem Aufgabenbereich als Vertreter der Administration zugeordnet.⁷³⁴

4.6.2.4. Zwischenfazit: Aufbau und Entscheidungsgefüge des IOC

Soll der organisatorische Aufbau des IOC unter dem Aspekt der Beteiligung an der Entscheidungsfindung zusammengefasst dargestellt werden, so lässt sich eine Dreiteilung vornehmen: Während die Diskussion inhaltlicher Alternativen, d. h. die Entscheidungsvorbereitung, überwiegend auf der Ebene der Kommissionen stattfindet⁷³⁵ und damit dort die Willensbildung des IOC und letztlich der gesamten Olympischen Bewegung weitgehend vorgezeichnet wird, sind die Organe des IOC mit der formellen Beschlussfassung beauftragt. Während die Session dabei angesichts mangelnder

⁷³² Siehe im folgenden insbesondere www.olympic.org (2004a). Die Administration verfügte 2005 über ein Budget von 107 Millionen Schweizer Franken, siehe IOC (2004f).

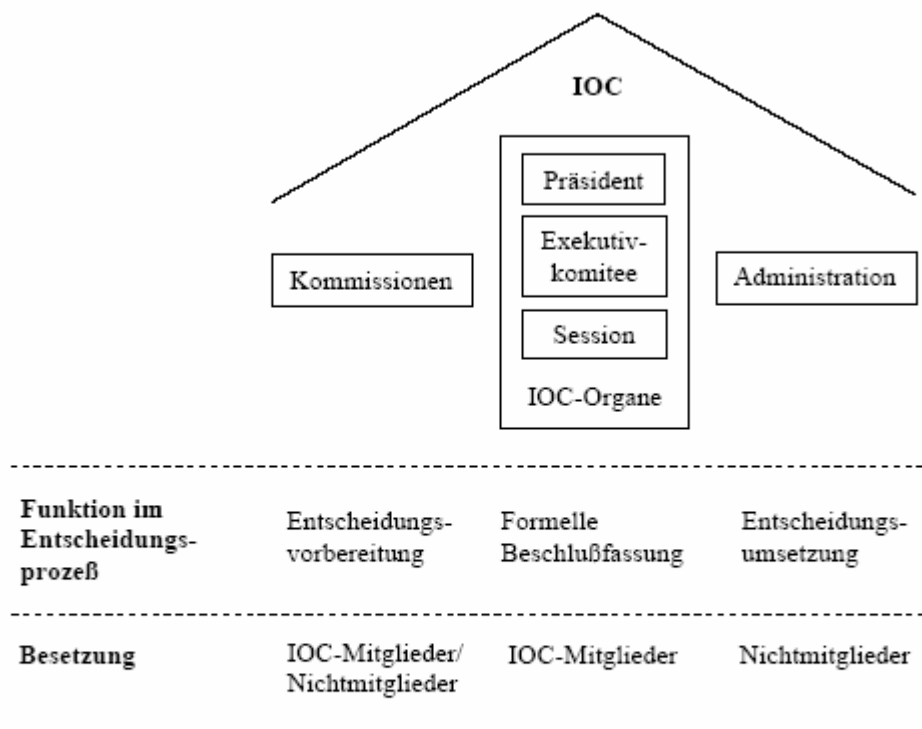
⁷³³ Siehe Regel 19 § 3.8.

⁷³⁴ Siehe dazu im einzelnen www.olympic.org (2004l).

⁷³⁵ Eine Ausnahme stellen hierbei die Koordinierungskommissionen dar, siehe dazu Regel 38 § 1, Zusatzbestimmung zu Regel 38 §§ 1.1, 1.15 und 1.16. Sie haben eher entscheidungsumsetzenden Charakter, da sie nach einer Entscheidung zur Vergabe Olympischer Spiele gebildet werden und zu deren Vorbereitung dienen, siehe www.olympic.org (2004o).

inhaltlicher Gestaltungsspielräume eher nominell als Entscheidungsträger fungiert, hat das Exekutivkomitee nicht nur umfangreiche formelle Entscheidungskompetenzen, sondern auch weitreichende inhaltliche Gestaltungsspielräume. Auf der Ebene der Administration, partiell auch durch das Exekutivkomitee, wird die Umsetzung der gefassten Beschlüsse vorgenommen.

Deutlich wird bei Betrachtung des IOC-Entscheidungsgefüges auch, dass das Recht, an der Willensbildung des IOC mitzuwirken, in erheblichem Umfang mit dem Status der Mitgliedschaft im IOC korreliert. Dieses Prinzip wird nur in Bezug auf die Nicht-IOC-Mitglieder in den Kommissionen durchbrochen. Da diese vom Präsidenten benannt werden, kommt ihm eine Schlüsselposition bei der inhaltlichen Ausrichtung des IOC zu.



*Abb. 11: Organisationsstruktur und Kompetenzverteilung des IOC,
Quelle: Eigene Darstellung.*

4.7. Entscheidungsprozesse im IOC

Nach Darstellung der Entscheidungsstruktur des IOC wird im weiteren zuerst auf die bei der Beschlussfassung angewendeten Entscheidungsverfahren eingegangen, bevor in einem weiteren Schritt typische Entscheidungsprozesse des IOC dargestellt werden. Dabei gilt es,

zunächst die Bestimmungen des olympischen Regelwerks in Bezug auf die IOC-Mitgliedschaft zu untersuchen, da der Mitgliedschaftsstatus als entscheidendes Kriterium für das Recht zur Teilnahme an der IOC-Willensbildung angesehen werden kann. Der Themenstellung dieser Arbeit folgend liegt der Schwerpunkt im weiteren auf der Darstellung von Entscheidungsprozessen in den Bereichen Vergabe der Olympischen Spiele und Festlegung des Umfangs der Olympischen Bewegung sowie des Programms der Olympischen Spiele. Aufgezeigt werden soll zudem, wie im Rahmen der geltenden Statuten eine Reform bzw. eine inhaltliche Neuausrichtung des IOC vorgenommen werden kann.

4.7.1. Entscheidungsverfahren

Da es sich sowohl bei der Session als auch beim Exekutivkomitee um Entscheidungskollektive handelt, stellt sich zunächst die Frage nach dem Zustimmungserfordernis für Beschlüsse dieser Gremien. Die Olympische Charta schreibt in diesem Zusammenhang die demokratische Willensbildung vor. Entscheidungen werden in der Regel mit der absoluten Mehrheit der abgegebenen gültigen Stimmen getroffen, wobei jedem Mitglied eine Stimme zur Verfügung steht.⁷³⁶ Die Session ist beschlussfähig, wenn mehr als die Hälfte aller IOC-Mitglieder anwesend ist; das entsprechende Quorum für Entscheidungen des Exekutivkomitees liegt bei acht anwesenden Mitgliedern.⁷³⁷ Abstimmungen erfolgen nur dann geheim, wenn ein Viertel der anwesenden Mitglieder oder der Vorsitzende des betreffenden Gremiums, bei dem es sich in der Regel um den Präsidenten handelt, dies wünscht.⁷³⁸

Ein IOC-Mitglied ist von der Teilnahme an einer Abstimmung ausgeschlossen, wenn eine Personalentscheidung getroffen wird, bei der ein Mitglied aus dem gleichen Land zur Wahl steht. Gleiches gilt für Abstimmungen über Austragungsorte oder jede andere Entscheidung, die das Land betrifft, aus dem das Mitglied kommt.⁷³⁹

In Ausnahmefällen gilt für das Zustandekommen eines Beschlusses ein qualifiziertes Zustimmungserfordernis. So ist für Änderungen der Grundsatzartikel und Regeln der

⁷³⁶ Siehe Regel 18 §§ 3 und 4, sowie Zusatzbestimmung zu Regel 19 §§ 4 und 6. Die Möglichkeit einer stellvertretenden Stimmabgabe ist dabei nicht vorgesehen.

⁷³⁷ Siehe Regel 18 § 3, und Zusatzbestimmung zu Regel 19 § 4.

⁷³⁸ Siehe Regel 18 § 4, Zusatzbestimmung zu Regel 18 §§ 3 und 4, sowie Zusatzbestimmung zu Regel 19 §§ 3 und 6. Eine Ausnahme bildet dabei die Wahl von IOC-Mitgliedern, die grundsätzlich geheim erfolgt, siehe Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 2.6.3.

⁷³⁹ Siehe dazu im einzelnen Zusatzbestimmung zu Regel 18 § 5, und Zusatzbestimmung zu Regel 19 § 7.

Olympischen Charta sowie für den Ausschluss eines Mitgliedes aus dem IOC in der Session eine Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen erforderlich.⁷⁴⁰

Dem Präsidenten kommt insbesondere durch zwei Bestimmungen der Olympischen Charta eine herausgehobene Position bei der Willensbildung des IOC zu:

- Im Falle von Stimmengleichheit in der Session oder im Exekutivkomitee entscheidet die Stimme des Vorsitzenden, d. h. in der Regel die des Präsidenten.⁷⁴¹
- Dem Präsidenten obliegt es, genauere Regelungen für alle Abstimmungen festzulegen.⁷⁴² Durch die Möglichkeit, über konkrete verfahrenstechnische Fragen zu entscheiden, kann er, etwa wenn bei Personal- und Sachentscheidungen mehr als zwei Alternativen zur Wahl stehen, erheblichen Einfluss auf den Ausgang einer Abstimmung ausüben.

4.7.2. Bestimmungen zum Mitgliedschaftsstatus

Derzeit haben 116 Personen Mitgliedschaftsstatus im IOC.⁷⁴³ Die Mitglieder, ausschließlich natürliche Personen,⁷⁴⁴ sind nach der Olympischen Charta die Repräsentanten des IOC⁷⁴⁵ und konstituieren es damit gleichsam. Sie erhalten für ihre Tätigkeit keine Vergütung,⁷⁴⁶ und übernehmen keinerlei persönliche Verantwortung für finanzielle Verbindlichkeiten oder sonstige Verpflichtungen des IOC.⁷⁴⁷

⁷⁴⁰ Siehe Regel 16 § 3.8.2, Regel 18 § 3, und Zusatzbestimmung zu Regel 19 § 4. Bei Änderungen der Olympischen Charta gilt zusätzlich, dass die Zweidrittelmehrheit aus mindestens 30 Mitgliedern bestehen muss, siehe Regel 18 § 3.

⁷⁴¹ Siehe Regel 18 § 4, und Zusatzbestimmung zu Regel 19 § 6. Nach Regel 20 § 2 steht der Präsident allen Aktivitäten des IOC vor.

⁷⁴² Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 18 § 6. Dies gilt nicht für die Wahl des Präsidenten, bei der das Exekutivkomitee diese Aufgabe übernimmt. Regel 18 § 7 und Zusatzbestimmung zu Regel 19 § 7 legen weiter fest, dass der Präsident über sämtliche Verfahrensfragen in der Session und im Exekutivkomitee, die nicht in der Olympischen Charta geregelt sind, entscheiden kann.

⁷⁴³ Siehe www.olympic.org (2005a). Dabei handelt es sich um aktive Mitglieder. Zusätzlich existieren noch Ehrenmitglieder des IOC, die jedoch kein Stimmrecht bei Entscheidungen haben und daher hier nicht weiter berücksichtigt werden, siehe Regel 16 § 4.

⁷⁴⁴ Siehe Regel 16 § 1.1. Nach Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 1.1 existiert für IOC-Mitglieder ein Mindestalter von 18 Jahren.

⁷⁴⁵ Siehe Regel 16 § 1.4.

⁷⁴⁶ Für die Teilnahme an Sessionen bzw. Treffen des Exekutivkomitees erhalten die Mitglieder seit 1981 eine Aufwandsentschädigung, siehe Simeoni (1999), S. 3, und Ullrich (1999), S. 36. Vgl. auch Maennig (2001), S. 167f.

⁷⁴⁷ Siehe Regel 16 § 1.6. Hierin kommt wiederum der Vereinscharakter des IOC zum Ausdruck, vgl. dazu oben Abschnitt 4.5.

4.7.2.1. Rechte und Pflichten der IOC-Mitgliedschaft

Der Mitgliedschaftsstatus gewährt vor allem das aktive und passive Wahlrecht im IOC. Die Mitglieder haben damit zum einen im Rahmen der Session die Möglichkeit, bei Sach- und Personalentscheidungen mitzuwirken. Dies schließt die Neu- bzw. Wiederwahl von IOC-Mitgliedern ebenso ein wie ein Vorschlagsrecht zur Aufnahme neuer Mitglieder in das IOC.⁷⁴⁸ Zum anderen stellt die Mitgliedschaft Voraussetzung für eine Kandidatur als Präsident, Vizepräsident oder Mitglied des Exekutivkomitees dar.⁷⁴⁹

IOC-Mitglieder sind grundsätzlich zur Teilnahme an den Sessionen sowie zur Mitwirkung in den Kommissionen, in die sie berufen wurden, verpflichtet. Sie müssen den Ethikkodex der Olympischen Bewegung beachten und dürfen kein Mandat annehmen, das die Unabhängigkeit ihrer Tätigkeit und Abstimmung im IOC gefährden könnte.⁷⁵⁰ Weiterhin trägt jedes Mitglied Verantwortung für die Umsetzung der Olympischen Charta und die Entwicklung der Olympischen Bewegung und ist diesbezüglich dem Präsidenten Rechenschaft schuldig.⁷⁵¹

4.7.2.2. Erlangung der IOC-Mitgliedschaft

Das IOC stellt eine sich selbst ergänzende Organisation dar,⁷⁵² die Neumitglieder nach dem Kooptationsprinzip bestimmt.⁷⁵³ Im Zuge der IOC-Reform des Jahres 1999 wurde die Zahl der IOC-Mitglieder auf höchstens 115 begrenzt.⁷⁵⁴ Die Zusammensetzung der Session als Versammlung der IOC-Mitglieder wird sich nach Ablauf einer Übergangsperiode wie folgt darstellen:⁷⁵⁵

- Höchstens 70 Personen können als persönliche Mitglieder ins IOC berufen werden. Ihre Mitgliedschaft ist dabei an Person und Nationalität gebunden. Grundsätzlich

⁷⁴⁸ Siehe Regel 16 § 1.7, und die Zusatzbestimmung zu Regel 16 §§ 2.1 und 2.6.1.

⁷⁴⁹ Regel 20 § 1 legt fest, dass der Präsident IOC-Mitglied sein muss. Interessanterweise enthält die Olympische Charta keine derartige explizite Vorschrift in Bezug auf die Vizepräsidenten und die übrigen Mitglieder des Exekutivkomitees. Allenfalls aus Regel 19 § 1, der zufolge die Zusammensetzung des Exekutivkomitees der Zusammensetzung der Session widerspiegeln soll, lässt sich schließen, dass auch das Exekutivkomitee nur aus IOC-Mitgliedern bestehen soll.

⁷⁵⁰ Siehe Regel 16 § 1.5.

⁷⁵¹ Siehe zu den Pflichten eines IOC-Mitglieds im einzelnen die Bestimmungen der Regel 16 § 2. Bei der Aufnahme ins IOC muss ein neues Mitglied einen Eid über die Erfüllung der Pflichten der Mitgliedschaft ablegen, siehe Regel 16 § 1.3.

⁷⁵² Siehe Regel 16 § 1.2. in Verbindung mit Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 2.6.1.

⁷⁵³ Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 168. Siehe zum Kooptationsprinzip grundlegend Zippelius (1999), S. 174f.

⁷⁵⁴ Siehe Regel 16 § 1.1.

⁷⁵⁵ Die Begrenzung der Mitgliederzahl gilt seit der IOC-Reform 1999. Die aktuelle Anzahl ist jedoch aufgrund umfangreicher Übergangsbestimmungen höher, siehe dazu Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 2.7.

soll nicht mehr als ein persönliches Mitglied je Land ins IOC aufgenommen werden.⁷⁵⁶

- Höchstens 45 Personen können als Funktionsträger anderer Teile der Olympischen Bewegung IOC-Mitglieder werden. Jeweils höchstens 15 funktionsgebundene Mitgliedschaften werden dabei an hochrangige Vertreter der IFs und NOKs, sowie an Mitglieder der Athletenkommission vergeben.⁷⁵⁷

Die Aufnahme eines Neumitglieds erfolgt nach folgendem institutionalisierten Verfahren:⁷⁵⁸ Kandidatenvorschläge, die aus der Mitte der Session kommen müssen, werden vom Präsidenten an die Nominierungskommission weitergeleitet. Die Kommission prüft den Vorschlag und ermittelt dazu alle notwendigen Informationen über den Kandidaten. Anschließend übermittelt sie ihre Einschätzung in einem Bericht an das Exekutivkomitee. Dieses trifft die Entscheidung darüber, ob ein Kandidat der Session zur Wahl gestellt werden soll. Die grundsätzlich in geheimer Abstimmung gewählten Kandidaten werden für acht Jahre Mitglieder im IOC.⁷⁵⁹ Nach Ablauf der Amtszeit ist eine Wiederwahl möglich, diese erfolgt prinzipiell nach dem gleichen Verfahren, das allerdings vereinfacht werden kann.⁷⁶⁰

Die genannten Bestimmungen gelten zunächst nur für die nach der IOC-Reform 1999 gewählten Mitglieder. Zu diesem Zeitpunkt bereits gewählte Mitglieder müssen sich erst in den Jahren 2007, 2008 und 2009 einer Wiederwahl stellen.⁷⁶¹

Vom Nominierungsverfahren ausgenommen sind 12 Vertreter der Athletenkommission, die nach den Statuten von den Teilnehmern an den Olympischen Spielen direkt für acht Jahre als Mitglieder ins IOC gewählt werden.⁷⁶² Diese ebenfalls mit der IOC-Reform 1999 eingeführte Regelung erscheint bedeutsam. Zum einen, weil sie eine Durchbrechung des Kooptationsprinzips darstellt, zum anderen, weil die aktiven Athleten dadurch ein institutionalisiertes Mitwirkungsrecht an Entscheidungen des IOC erhalten haben.

⁷⁵⁶ siehe Regel 16 § 1.1.1. Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 1.1.1 fordert, dass es im Herkunftsland jedes persönlichen Mitglieds ein vom IOC anerkanntes NOK geben muss. Verlegt ein persönliches Mitglied seinen Lebensmittelpunkt in ein anderes Land, verliert es seine Mitgliedschaft nach einem entsprechendem Beschluss der Session, siehe Regel 16 § 3.5.

⁷⁵⁷ Auch Vertreter der internationalen Dachverbände der IFs und NOKs können im Rahmen der jeweiligen Kontingente IOC-Mitglieder werden. Siehe hierzu im einzelnen Regel 16 §§ 1.1.3 und 1.1.4, sowie Zusatzbestimmung zu Regel 16 §§ 2.2.3 und 2.2.4. Im Falle der Athletenvertreter muss es sich um „aktive Athleten“ handeln, d. h. ihr Eintritt in die Athletenkommission darf höchstens vier Jahre nach ihrer letzten Teilnahme an Olympischen Spielen erfolgen, siehe Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 2.2.1.

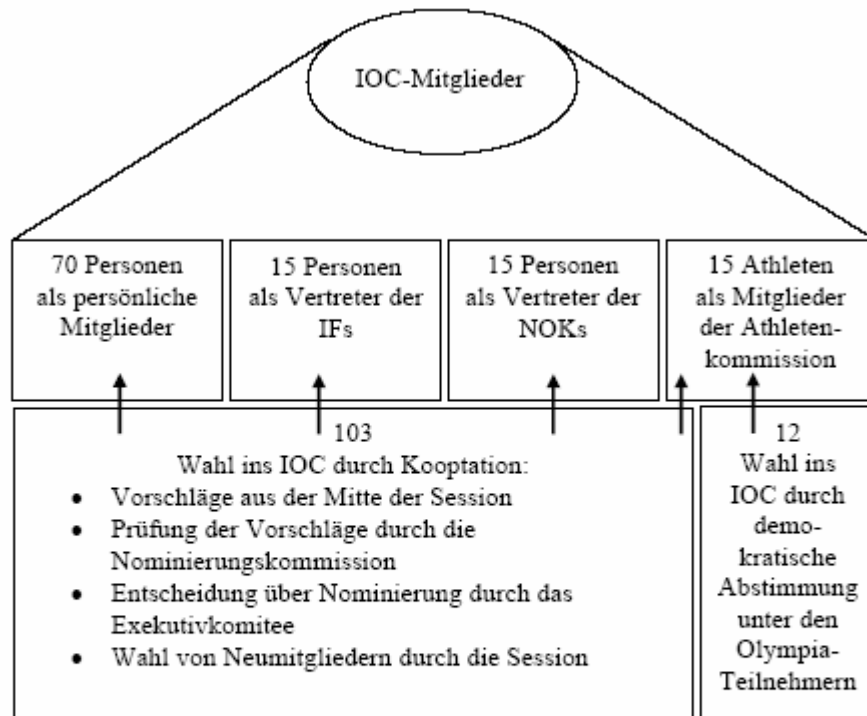
⁷⁵⁸ Siehe hierzu ausführlich Zusatzbestimmung zu Regel 16 §§ 1.1. und 2.

⁷⁵⁹ Siehe Regel 16 § 1.7, und Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 2.6.3.

⁷⁶⁰ Siehe Regel 16 § 1.7.

⁷⁶¹ Jeweils ein Drittel der Altmitglieder muss sich in den genannten Jahren einer Wiederwahl stellen. Siehe hierzu im einzelnen Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 2.7.2.

⁷⁶² Siehe www.olympic.org (2004c), und Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 2.5.2.



*Abb. 12: Zusammensetzung des IOC,
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Regel 16 und
Zusatzbestimmung zu Regel 16 der Olympischen Charta.*

4.7.2.3. Beendigung der IOC-Mitgliedschaft

Ein Mitglied muss in folgenden Fällen aus dem IOC ausscheiden:⁷⁶³

- Das Mitglied tritt zurück.
- Das Mitglied bekleidet nicht länger das Amt, das Voraussetzung seiner Aufnahme ins IOC darstellte.
- Das Mitglied erreicht die Altersgrenze von 70 Jahren.⁷⁶⁴
- Die Wiederwahl des Mitglieds scheitert.
- Das Mitglied wird auf Initiative des Exekutivkomitees durch ein Votum der Session ausgeschlossen.

Ehemalige Mitglieder und verdienstvolle Persönlichkeiten von außerhalb des IOC können von der Session zu Ehrenmitgliedern gewählt werden. Diese haben jedoch kein Stimmrecht

⁷⁶³ Siehe hierzu die Bestimmungen der Regel 16 § 3.

⁷⁶⁴ Für Mitglieder, die vor der IOC-Reform 1999 ins IOC gewählt wurden, gilt eine Altersgrenze von 80 Jahren; für Mitglieder, die vor 1966 gewählt wurden, existiert keine Altersgrenze, siehe Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 2.7.1.

in der Session, weshalb der Status des Ehrenmitglieds hier keine weitere Berücksichtigung finden soll.⁷⁶⁵

4.7.3. Verfahren zur Vergabe Olympischer Spiele

Auf das exklusive Recht des IOC, den Austragungsort Olympischer Spiele zu bestimmen, wurde bereits hingewiesen. Im Folgenden soll das im Zuge der IOC-Reform 1999 institutionalisierte, zweistufige Vergabeverfahren, das erstmals bei der Wahl des Austragungsortes der Sommerspiele 2008 angewendet wurde,⁷⁶⁶ genauer dargestellt werden.⁷⁶⁷

Eine an der Ausrichtung einer bestimmten Ausgabe der Olympischen Spiele interessierte Stadt muss zunächst mittels einer nationalen Vorauswahl vom zuständigen NOK als Bewerberin ihres Landes nominiert werden.⁷⁶⁸ Alle auf diese Weise nominierten Städte haben sich dann einem ersten Auswahlprozess des IOC zu stellen, bei dem bestimmt wird, welche der Bewerber den offiziellen Kandidatenstatus erhalten.⁷⁶⁹ Diese erste, etwa zehnmonatige Bewerbungsphase wird vom Exekutivkomitee geleitet, das auch deren genaue Ausgestaltung festlegt.⁷⁷⁰ Zur inhaltlichen Fundierung der Auswahl der Kandidatenstädte prüft eine mit externen Experten und Mitgliedern der IOC-Administration besetzte Arbeitsgruppe die Konzepte aller Bewerbungen vor allem nach technischen Kriterien.⁷⁷¹ Diese gehen mit unterschiedlicher Gewichtung in das Bewertungsergebnis ein; die Gesamtnote einer Bewerbung ergibt sich schließlich durch Multiplikation des Ergebnisses mit einem Faktor, der die Wahrscheinlichkeit einer Umsetzung des Konzeptes berücksichtigen soll.⁷⁷²

Ziel der Vorauswahl ist es, bereits vor Vergabe des offiziellen Kandidatenstatus die organisatorischen Voraussetzungen der Bewerberstädte zu überprüfen und Schwächen in

⁷⁶⁵ Siehe hierzu, sowie zur ebenfalls ohne Stimmrecht ausgestatteten Position des „Ehrenpräsidenten auf Lebenszeit“, im einzelnen die Bestimmungen der Regel 16 § 4.

⁷⁶⁶ Siehe www.olympic.org (2002).

⁷⁶⁷ Siehe www.olympic.org (2005b).

⁷⁶⁸ Siehe Regel 28 § 4, und Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 1.3.

⁷⁶⁹ Nach Zusatzbestimmung zu Regel 34 §§ 1.1 und 1.5 muss von Seiten der Stadt und des NOK eine Garantieerklärung abgegeben werden, die Spiele zur Zufriedenheit und zu den Bedingungen des IOC auszurichten.

⁷⁷⁰ Siehe www.olympic.org (2004d), und Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 1.5.

⁷⁷¹ Zu diesen Kriterien gehören Motivation und Konzept der Bewerbung, die öffentliche Meinung dazu, die politische Unterstützung, Veranstaltungsorte, Beherbergung, Verkehrsinfrastruktur, und allgemeine Bedingungen wie Klima, Umwelt, Erfahrungen und Sicherheit, siehe www.spiegel.de (2004a), IOC (2000a), IOC (2000b), und IOC (2000c).

⁷⁷² Siehe www.spiegel.de (2004a).

den Bewerbungen aufzudecken.⁷⁷³ Nach Abschluss dieser Überprüfung hat das Exekutivkomitee die Aufgabe, die Städte, die den Kandidatenstatus erhalten sollen, auszuwählen.⁷⁷⁴ Die von der Arbeitsgruppe vorgenommene Benotung der Bewerbungen bildet dabei die Entscheidungsgrundlage. Theoretisch soll der Einschnitt dort erfolgen, wo der größte Abstand zwischen zwei Bewerberstädten besteht,⁷⁷⁵ es liegt jedoch letztlich im Ermessen des Exekutivkomitees, zwischen angenommenen und abgewiesenen Bewerbungen zu trennen.⁷⁷⁶

In einer zweiten Phase müssen die offiziell anerkannten Kandidaten dem IOC gegenüber zunächst die Möglichkeiten zur Umsetzung ihres Vorhabens, insbesondere dessen finanzielle Absicherung, detailliert nachweisen.⁷⁷⁷ Im weiteren wird eine Evaluierungskommission mit der Aufgabe betraut, bis zur Vergabeentscheidung eine detaillierte Beurteilung der Kandidaturen, unter anderem auch durch Besuche in den einzelnen Städten, vorzunehmen.⁷⁷⁸ Die Ergebnisse dieser Evaluierung leitet die Kommission in einem Bericht an das Exekutivkomitee weiter.⁷⁷⁹ Dieses erstellt auf Basis des Berichts eine Liste der Kandidaten, die der Session zur Wahl gestellt werden sollen,⁷⁸⁰ ist dabei jedoch nicht verpflichtet, alle Kandidaturen zu berücksichtigen.⁷⁸¹ Bei der letztendlichen Abstimmung über den Austragungsort in der Session dient die Einschätzung der Evaluierungskommission zwar als Entscheidungsgrundlage, bindet die IOC-Mitglieder jedoch nicht unmittelbar.⁷⁸² Stehen mehr als zwei Kandidaten zur Wahl und erreicht keiner im ersten Wahlgang die absolute Mehrheit, erfolgt zunächst eine Auslese nach der Hare-Regel.⁷⁸³ Hierbei scheidet in jeder Abstimmungsrunde diejenige Kandidatur, die die geringste Stimmenzahl erreicht, aus. Dieses Verfahren wird solange angewendet, bis nur noch zwei Alternativen zur Wahl stehen, von denen dann diejenige mit den meisten Stimmen den Zuschlag erhält.⁷⁸⁴

⁷⁷³ Siehe IOC (2000c).

⁷⁷⁴ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 1.6.

⁷⁷⁵ Siehe www.spiegel.de (2004a).

⁷⁷⁶ Das Exekutivkomitee hat das Recht, den Kandidatenstatus auch an Städte zu vergeben, die die geforderte Gesamtnote nicht erreichen und hat dies beispielsweise mit Istanbul beim Vergabeprozess für die Sommerspiele 2008 auch getan, siehe IOC (2000c). Siehe zur weitgehenden Entscheidungsfreiheit des Exekutivkomitees in dieser Frage auch IOC (2000b).

⁷⁷⁷ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 2.4.

⁷⁷⁸ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 34 §§ 2.2, 2.3 und 2.4.

⁷⁷⁹ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 34 §§ 2.2 und 2.3.

⁷⁸⁰ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 3 2.1 und 3.1.

⁷⁸¹ Siehe www.olympic.org (2004j).

⁷⁸² Regel 34 § 4 fordert lediglich eine „gebührende Berücksichtigung“ des Berichts der Evaluierungskommission.

⁷⁸³ Vgl. Schauenberg (1992), S. 426.

⁷⁸⁴ Vgl. zum Abstimmungsverfahren des IOC bei der Wahl der Ausrichterstadt insbesondere Schauenberg (1992), S. 428ff., Rose-Ackerman (1995), S. 140ff., und www.moscow2001.olympic.org (2001).

Nach der Vergabeentscheidung, die aufgrund der notwendigen organisatorischen und bautechnischen Vorlaufzeit sieben Jahre vor Durchführung der betreffenden Spiele getroffen wird,⁷⁸⁵ unterzeichnen das IOC und die gewählte Stadt einen Ausrichtungsvertrag,⁷⁸⁶ was den Beginn der Vorbereitungs- und Koordinierungsphase kennzeichnet.⁷⁸⁷ Das IOC verlangt dabei von der zugehörigen nationalen Regierung, die Bestimmungen der Olympischen Charta ohne Einschränkungen zu respektieren.⁷⁸⁸ Dies heißt in letzter Konsequenz auch, nationales Recht den olympischen Statuten unterzuordnen.

Im Vergleich zu dem herkömmlichen Verfahren ohne vorhergehende Bewerbungsphase ist der eingeführte zweistufige Vergabeprozess vor allem dadurch gekennzeichnet, dass er dem Exekutivkomitee – mit dem Recht zur zweimaligen Vorauswahl – und auch den jeweiligen Evaluierungskommissionen größere Kompetenzen zuweist.⁷⁸⁹ Die Befugnisse der Session wurden dagegen beschnitten: Besuche von IOC-Mitgliedern in Kandidatenstädten sind nach den vom IOC für alle am Vergabeprozess beteiligten Parteien eingeführten Verhaltensregeln nicht mehr gestattet,⁷⁹⁰ d. h., die Mitglieder sind zur Beurteilung der Kandidaten auf den Bericht der Kommission angewiesen. Weiterhin beschränkt sich die Möglichkeit der Stimmabgabe in der Session auf den Kreis der nach Abschluss der ersten Phase vom Exekutivkomitee zugelassenen Kandidaten.

⁷⁸⁵ Siehe Regel 34 § 2.

⁷⁸⁶ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 3.3.

⁷⁸⁷ Während der Vorbereitungs- und Koordinierungsphase arbeitet das Organisationskomitee mit der Koordinierungskommission des IOC für die betreffenden Spiele zusammen, siehe Regel 38 § 1, und die Zusatzbestimmung zu Regel 38.

⁷⁸⁸ Siehe Regel 34 § 3, und Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 1.2.

⁷⁸⁹ Vgl. IOC (2000c).

⁷⁹⁰ Siehe www.olympic.org (2004x), Artikel 8 bis 10; vgl. auch IOC (2000c). Das Besuchsverbot gilt nicht für IOC-Mitglieder, die in ihrer Funktion als Mitglieder der Evaluierungskommission die Städte bereisen, siehe www.olympic.org (2004d). Ursache für die im Zuge der IOC-Reform 1999 eingeführte Neuregelung, den IOC-Mitgliedern Besuche in den Kandidatenstädten sowie die Annahme von Geschenken zu untersagen, waren die Korruptionsvorwürfe gegen einige Mitglieder in Zusammenhang mit der Vergabe der Winterspiele 2002 an Salt Lake City, vgl. hierzu Ullrich (1999), S. 3ff., und Kistner/Weinreich (2000), S. 16ff.

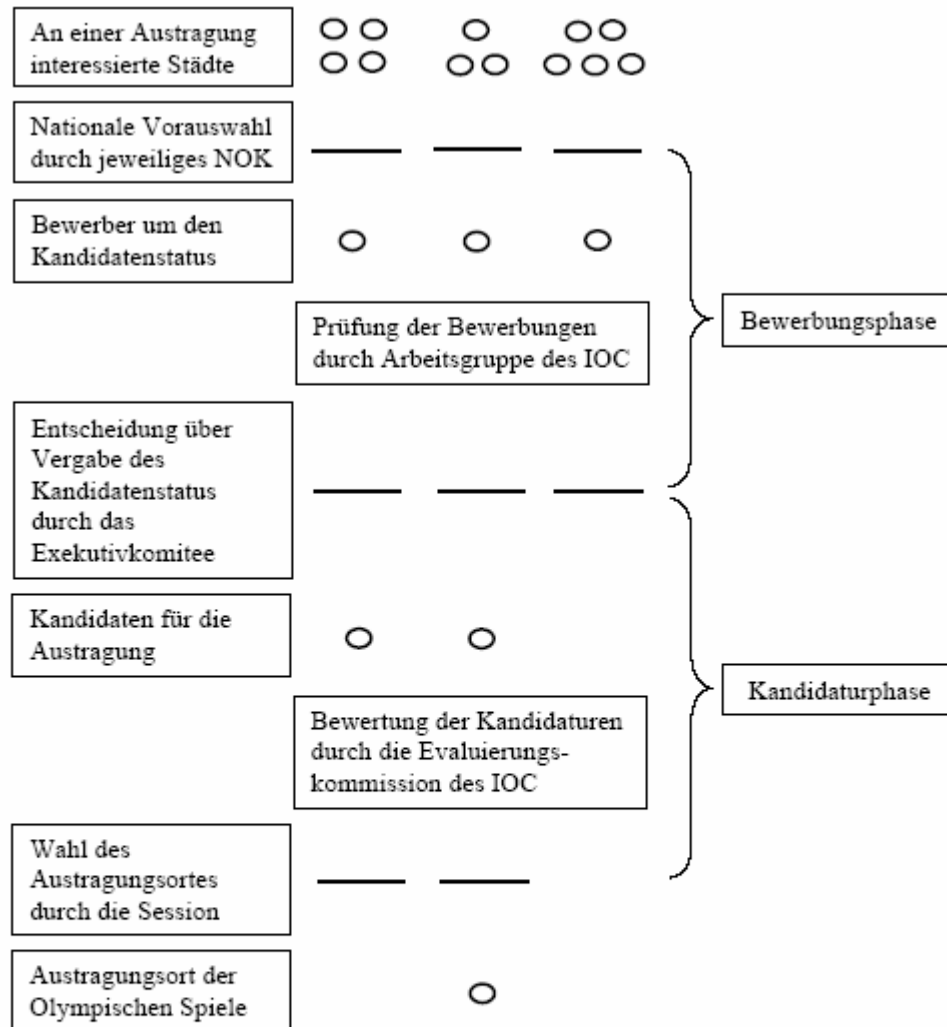


Abb. 13: Verfahren zur Vergabe Olympischer Spiele,
 Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Regel 34 und
 Zusatzbestimmung zu Regel 34 der Olympischen Charta.

4.7.4. Festlegung der Grenzen des Olympischen Sports

Angesichts der großen Ausdifferenzierung des weltweiten Sportgeschehens steht das IOC als Führer der Olympischen Bewegung vor dem Problem, die Grenzen des olympischen Sports definieren zu müssen. Das in Bezug auf die Olympischen Spiele formulierte Universalitätspostulat fordert dabei einerseits eine möglichst umfassende Vertretung des Weltsports im Rahmen der Spiele, andererseits erscheint deren ungebremste Ausdehnung

unter Attraktivitätsgesichtspunkten wenig erstrebenswert.⁷⁹¹ Daher entspricht es seit einigen Jahren der Leitlinie des IOC, den Umfang der Sommerspiele zu reduzieren.⁷⁹²

Die Olympische Bewegung befindet sich angesichts dieser Rahmenbedingungen bei der Zusammenstellung des Programms der Olympischen Spiele in einem Spannungsfeld, das durch das Aufkommen neuer Sportarten und Disziplinen und der sich wandelnden Bedeutung einzelner Sportarten im Zeitablauf noch verschärft wird. Im Folgenden soll dargestellt werden, welche institutionellen Vorgaben zur Festlegung der Grenzen des olympischen Sports und des Programms der Olympischen Spiele existieren.

4.7.4.1. Einordnung des Sportgeschehens in die Terminologie der Olympischen Charta

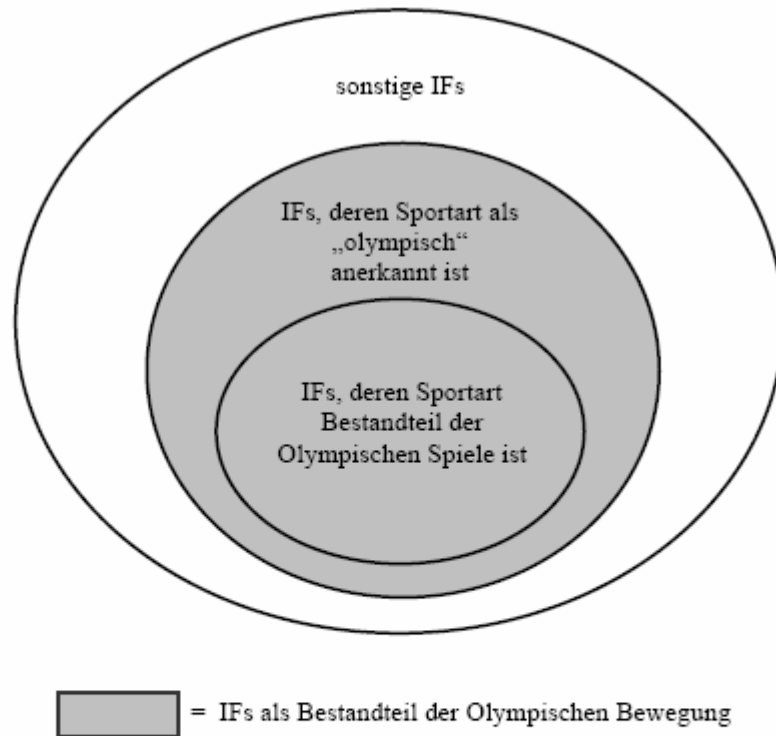
Grundlegende Voraussetzung für eine Sportart, Aufnahme in das olympische Programm zu finden, ist die Anerkennung ihres zugehörigen Internationalen Fachverbandes (IF) als Teil der Olympischen Bewegung.⁷⁹³ Nach Lesart der Olympischen Charta wird mit der Anerkennung eines IF durch das IOC die von ihm verwaltete Sportart zunächst zur „Olympischen Sportart“.⁷⁹⁴ Zur Aufnahme ins Programm Olympischer Spiele bedarf es zusätzlich der Erfüllung weiterer Vorbedingungen sowie eines Votums der zuständigen IOC-Gremien. Damit ergibt sich grundsätzlich folgende Einteilung der IFs und ihrer zugehörigen Sportarten:

⁷⁹¹ In jüngerer Zeit wird zunehmend eine Diskussion um den vermeintlichen „Gigantismus“ der Olympischen Spiele geführt, vgl. dazu z. B. Rittberger/Boekle (1996), S. 173, Maennig (1997), S. 157ff., insbesondere S. 167ff., Maennig (2001), S. 159, und Milton-Smith (2002), S. 131ff.

⁷⁹² Während aus Sicht des IOC bei den Winterspielen noch genügend Spielraum für eine weitere Ausdehnung existiert, wird eine Konsolidierung bei den Sommerspielen zunehmend ins Auge gefasst, vgl. www.spiegel.de (1999j). In diesem Zusammenhang ist insbesondere auf die Beschlüsse der 114. Session 2002 zur Reduzierung der Sportarten, des Umfangs, und der Kosten der Olympischen Spiele hinzuweisen, siehe dazu www.ijf.org (2002).

⁷⁹³ Dies legt Regel 47 explizit fest.

⁷⁹⁴ Nach Regel 26 werden mit der Anerkennung eines IF alle von ihm verwalteten Sportarten zu „olympischen Sportarten“. Derzeit werden vom IOC 35 IFs mit insgesamt 40 betreuten Sportarten anerkannt, siehe www.olympic.org (2004y).



*Abb. 14: Status der IFs aus Sicht der Olympischen Bewegung,
Quelle: Eigene Darstellung nach Grundsatzartikel 6 und den Regeln 3 § 1,
26 und 47 der Olympischen Charta.*

Da Olympische Spiele aus einzelnen Wettbewerben bestehen, erweisen sich zur konkreten Festlegung des Programms der Spiele weitere Differenzierungen als notwendig. Die Olympische Charta nimmt in diesem Zusammenhang eine Unterteilung in Sportarten, Disziplinen und Wettbewerbe vor. Eine Sportart besteht dabei in der Regel aus mehreren Disziplinen; in einer Disziplin wiederum finden üblicherweise mehrere Wettbewerbe statt.⁷⁹⁵ Durch Wettbewerbe werden konkrete Platzierungen ermittelt, aufgrund derer schließlich olympische Medaillen vergeben werden.⁷⁹⁶ Das IOC muss angesichts dieser Unterteilung in jeder Sportart, die grundsätzlich Teil des Olympischen Programms darstellt, einzelne Disziplinen auswählen und für jede Disziplin festlegen, bei welchen Wettbewerben jeweils Athleten gegeneinander antreten sollen.⁷⁹⁷

⁷⁹⁵ Siehe Regel 47 §§ 1, 2 und 3. Derzeit umfasst das olympische Programm 35 Sportarten, in denen knapp 400 Wettbewerbe ausgetragen werden. Fünf Sportarten sind zwar anerkannt, jedoch nicht Teil des Olympischen Programms, siehe hierzu die Aufstellung anerkannter IFs in Regel 46 sowie die Aufstellung der zugehörigen anerkannten Sportarten in www.olympic.org (2004y).

⁷⁹⁶ Siehe Regel 47 § 3.1.

⁷⁹⁷ Eine weitere Unterteilung von Sportarten und Disziplinen ist nicht zwingend, vielmehr kann im Extremfall auch nur ein Wettbewerb in einer Sportart ausgetragen werden, siehe Regel 47 §§ 2.1. und 3.1.

4.7.4.2. Entscheidungsprozesse

Die im Zusammenhang mit der Bestimmung der Grenzen des olympischen Sports notwendigen Entscheidungsprozesse sollen nachfolgend aufgezeigt werden. Dabei gilt es insbesondere die folgenden Fragen zu beantworten:

- Welches Gremium ist jeweils entscheidungsbefugt?
- Nach welchen Kriterien werden Entscheidungen getroffen?

Für die Anerkennung von IFs durch das IOC müssen bestimmte formale Bedingungen erfüllt sein. Neben der Anwendung des Anti-Doping-Kodex der Olympischen Bewegung fordert das IOC hier eine Übereinstimmung der Statuten und Aktivitäten der betreffenden IF mit der Olympischen Charta.⁷⁹⁸ Die Anerkennung selbst erfolgt durch die Session.⁷⁹⁹

Für die Definition des Olympischen Programms formulieren die Statuten bestimmte Mindeststandards für die Aufnahme anerkannter Sportarten, Disziplinen und Wettbewerbe in Bezug auf deren weltweite Verbreitung.⁸⁰⁰ Sind diese Anforderungen erfüllt, kann eine Aufnahme ins olympischen Programm prinzipiell erfolgen. Eine detaillierte Evaluation zur Disposition stehender Sportarten und Disziplinen wird von der Programmkommission vorgenommen.⁸⁰¹ Ihre Aufgabe ist es, das gesamte Programm Olympischer Sommer- und Winterspiele, sowie weitere Sportarten und Disziplinen, die für eine Aufnahme ins Programm in Frage kommen, mit Hilfe bestimmter Kriterien zu bewerten.⁸⁰² Diese Überprüfung soll dazu dienen, die Zusammenstellung des Programms zu systematisieren und Entscheidungen objektivierbar zu machen. Die Programmkommission gibt auf Grundlage ihrer Untersuchungen Empfehlungen ab, die die Grundlage für Beschlüsse der zuständigen IOC-Organe über die Zusammenstellung des Olympischen Programms bilden. Die Entscheidung über eine Einbeziehung von Sportarten erfolgt durch ein Votum der Session, bei Disziplinen und Wettbewerben ist lediglich ein Beschluss des Exekutivkomitees erforderlich.⁸⁰³ Der Entscheidungsspielraum des Exekutivkomitees ist

⁷⁹⁸ Die in diesem Zusammenhang maßgeblichen Bestimmungen der Regel 26 lassen dem IOC weitreichenden Entscheidungsspielraum für die Anerkennung von IFs.

⁷⁹⁹ Siehe Regel 18 § 2.8.

⁸⁰⁰ Siehe im einzelnen Regel 47 §§ 1 bis 4. Aus Rücksicht auf die olympische Tradition können Sportarten, Disziplinen und Wettbewerbe im olympischen Programm bleiben, auch wenn sie die Mindestanforderungen in Bezug auf ihre Verbreitung nicht mehr erfüllen, siehe Regel 52 § 6.1.

⁸⁰¹ Siehe zur Programmkommission ausführlich www.olympic.org (2004v), und www.olympic.org (2004n).

⁸⁰² Die Programmkommission hat hierzu insgesamt 29 Bewertungskriterien festgelegt, die in die sieben Kategorien Geschichte und Tradition, Verbreitung, Popularität, Image, Kosten, Anti-Doping Maßnahmen und Entwicklungsstand des betreffenden IF unterteilt werden, siehe www.olympic.org (2004g).

⁸⁰³ Siehe Regel 47 § 7. Um den beteiligten Akteuren Planungssicherheit zu gewähren, sind Entscheidungen über den Ausschluss von Sportarten oder Disziplinen sieben Jahre vor den betreffenden Olympischen Spielen

damit umfangreicher, wenn in einer Sportart viele heterogene und eigenständige Disziplinen zusammengefasst sind.⁸⁰⁴

4.7.5. Institutionalisierte Entscheidungsprozesse als Ansatzpunkt für Reformen des IOC

Bisher wurden nur solche Entscheidungsprozesse eingehender betrachtet, die im Zusammenhang mit den bestimmungsgemäßen, d. h. von der Olympischen Charta vorgegebenen, Aufgaben des IOC stehen. Darüber hinaus erscheint es interessant zu untersuchen, wie Entscheidungen des IOC außerhalb der institutionalisierten Routinen zustande kommen. In engem Zusammenhang damit steht die Frage nach der Reformfähigkeit des IOC. Die Notwendigkeit zu einer inhaltlichen oder strukturellen Erneuerung ergibt sich für das IOC vor allem dann, wenn es sich mit Problemen konfrontiert sieht, deren Lösung einerseits über den satzungsgemäßen Aufgabenkatalog des IOC hinausgeht, und die andererseits gravierend genug sind, um den Fortbestand des IOC oder der Olympischen Spiele zu gefährden. Beispiele für diesen extern erzeugten Veränderungsdruck auf das IOC sind etwa die seit Ende der Achtziger Jahre vermehrt aufgedeckten Fälle von Doping im olympischen Spitzensport und die insbesondere im Zusammenhang mit der Entscheidung über den Austragungsort Olympischer Spiele immer wieder gegen das IOC erhobenen Korruptionsvorwürfe, die 1999 im Bestechungsskandal um die Vergabe der Winterspiele 2002 an Salt Lake City kulminierten. Vor diesem Hintergrund geht es im Folgenden um die Frage, welche Voraussetzungen innerhalb des institutionellen Gefüges der Olympischen Bewegung gegeben sind, um Reformen auf den Weg zu bringen.

Die Olympische Charta weist dem IOC für die gesamte Olympische Bewegung ausschließliche legislative, exekutive und auch judikative Kompetenzen zu.⁸⁰⁵ Damit wird die Existenz einer sanktionsbewehrten und dem IOC gegenüber weisungsbefugten Instanz sowohl außerhalb wie auch innerhalb der Olympischen Bewegung ausgeschlossen.⁸⁰⁶ Auch der vom IOC selbst initiierte Internationale Sportschiedsgerichtshof (Court of

nicht mehr revidierbar, siehe Regel 47 §§ 1.1.4. und 2.3. Eine Aufnahme ins Programm kann dagegen bei Zustimmung der betroffenen IF auch kurzfristig erfolgen, siehe Regel 52 § 6.1.

⁸⁰⁴ Dies trifft im Bereich der Sommerspiele etwa auf die Sportart Leichtathletik, in Bereich der Winterspiele auf die Sportart Skilaufen zu.

⁸⁰⁵ Vgl. Vedder (1984), S. 242. Dies ergibt sich bereits aus Grundsatzartikel 3 sowie explizit aus Regel 1 §§ 1 und 2, Regel 6 § 3, und Regel 15 § 4.

⁸⁰⁶ Vgl. Doebling (1981), S. 322.

Arbitration for Sport, CAS)⁸⁰⁷ hat keine generelle Normenkontrollfunktion,⁸⁰⁸ sondern ist nur für Angelegenheiten zuständig, die nicht unmittelbar in der Olympischen Charta geregelt sind.⁸⁰⁹ Innerhalb der Olympischen Bewegung entstehende Streitfragen sind dagegen grundsätzlich durch das Exekutivkomitee zu klären,⁸¹⁰ der CAS kann hier nur nichtbindende Rechtsgutachten erstellen⁸¹¹. Trotz dieser Einschränkungen hat sich der CAS in der Praxis zum Zentrum der Schiedsgerichtsbarkeit im Sport entwickelt und spielt auch bei der Dopingbekämpfung eine wichtige Rolle.⁸¹²

Während ein bestehender Reformbedarf zwar auch außerhalb des IOC diagnostiziert werden kann, muss die für eine Reform notwendige Initiative endogen entstehen, d. h. eine Erneuerung des IOC kann nur aus dem IOC selbst heraus erfolgen. Instanzen, die hierfür in Frage kommen, sind zum einen die mit formeller Beschlusskraft ausgestatteten Organe des IOC, zum anderen aber auch die entscheidungsvorbereitend tätigen Kommissionen. Im Folgenden soll gezeigt werden, inwieweit diese Institutionen den notwendigen Gestaltungsspielraum besitzen, um zu einer strukturellen, prozessualen oder inhaltlichen Neuausrichtung des IOC beitragen zu können.

Grundsätzlich sind zwei Möglichkeiten denkbar, in Bezug auf die Olympische Bewegung gestaltend tätig zu werden. Neuerungen können einerseits im Wege einer Änderung der Olympischen Charta institutionalisiert werden, was die Zustimmung des Legislativorgans erforderlich macht. Andererseits lassen sich Reformen auch innerhalb des bestehenden institutionellen Gefüges im Rahmen der Vollmachten des Exekutivorgans etablieren. In Abhängigkeit von der Beteiligung der einzelnen Organe wird eine Problemlösung vorwiegend legislativen oder eher exekutiv-administrativen Charakter aufweisen.

Die Session als formell höchstes legislatives Organ des IOC⁸¹³ hat potentiell den größten Spielraum für eine Erneuerung des IOC. Ihre tatsächlichen Einflussmöglichkeiten werden jedoch durch den institutionellen Rahmen der Entscheidungsfindung erheblich

⁸⁰⁷ Die Einrichtung des CAS geht auf eine Initiative des IOC-Präsidenten Samaranch in Jahre 1982 zurück, vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 172 FN 45, und Simma (1988), S. 573f. Interessant erscheint in diesem Zusammenhang, dass sich das IOC durch das Recht, die Hälfte der Richter des CAS zu benennen, Einfluss auf den außerolympischen Weltsport gesichert hat, vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 172 FN 45. Zum CAS siehe ausführlich Simma (1988), S. 573ff.

⁸⁰⁸ Siehe zu den Aufgaben des CAS Regel 61. Eine Normenkontrollfunktion kann bei demokratisch verfassten Staaten meist beim institutionell und personell von den Legislativ- und Exekutivorganen unabhängigen Obersten Gerichtshof lokalisiert werden. Im Fall der Bundesrepublik Deutschland wird diese Funktion z. B. von Bundesverfassungsgericht wahrgenommen.

⁸⁰⁹ Vgl. Simma (1988), S. 577. In der Praxis dient der CAS vor allem der Schlichtung finanzieller Streitfragen zwischen den Institutionen des Weltsports, vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 172 FN 45.

⁸¹⁰ Siehe Regel 15 § 4. Vgl. auch Simma (1988), S. 577.

⁸¹¹ Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 172 FN 45.

⁸¹² Vgl. Vedder (1999), S. 59, und Waldbröl (2004a), S. 28.

⁸¹³ Siehe Regel 18 § 1.

eingeschränkt. So ist die Session hinsichtlich ihrer Tagesordnung grundsätzlich an die Weisungen des Exekutivkomitees gebunden.⁸¹⁴ Eine angestrebte Änderung der Tagesordnung kann nur zustande kommen, wenn entweder der Sitzungsleiter, d. h. in der Regel der Präsident, oder mindestens ein Drittel der IOC-Mitglieder es wünschen.⁸¹⁵ Eine in diesem Zusammenhang notwendige inhaltliche Debatte kann jedoch kaum zeitnah erfolgen und wird dadurch erschwert, dass die Session grundsätzlich nur einmal jährlich tagt und eine außerordentliche Einberufung ein Votum von mindestens einem Drittel der IOC-Mitglieder voraussetzt.⁸¹⁶

Das Exekutivkomitee nimmt zunächst beim exekutiv-administrativen Vorgehen zur Implementierung von Neuerungen eine Schlüsselstellung ein, da es von der Olympischen Charta einen umfangreichen Entscheidungsspielraum zuerkannt bekommt.⁸¹⁷ Andererseits besitzt es aber auch beim legislativen institutionellen Wandel erhebliches Gestaltungspotential, da es als agenda setter für die Session fungiert. Das Exekutivkomitee kann zudem zeitlich flexibler agieren, da sich Sitzungen entweder durch den Präsidenten oder auf Wunsch der Mehrheit der Mitglieder kurzfristig anberaumen lassen.⁸¹⁸ Die Willensbildung kann damit relativ informell erfolgen und wird durch den überschaubaren Personenkreis von maximal 15 Mitgliedern vereinfacht.

Dem Präsidenten werden von den Statuten zwar vorwiegend repräsentative Aufgaben zugewiesen, er verfügt darüber hinaus jedoch über einen erheblichen Einfluss auf die Willensbildung des IOC. Dieser resultiert zum einen aus seiner herausgehobenen Position sowohl im Exekutivkomitee als auch im Rahmen der Sessionen: Er kann hier über Verfahrensfragen bei Abstimmungen entscheiden⁸¹⁹ und nach eigenem Ermessen außerordentliche Sessionen einberufen⁸²⁰. Zum anderen besitzt er nicht nur erheblichen Einfluss auf die personelle Zusammensetzung und inhaltliche Ausrichtung eines Großteils der Kommissionen, sondern ist auch selbst von Amts wegen deren Mitglied und muss jedem geplanten Treffen der Kommissionen zustimmen.⁸²¹ Weiterhin besitzt der Präsident

⁸¹⁴ Siehe Regel 19 § 3.7.

⁸¹⁵ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 18 § 4.

⁸¹⁶ Siehe dazu Regel 18 § 1. Auch der Präsident kann eine außerordentliche Session einberufen. Es ist ferner üblich, dass in Jahren mit Olympischen Spielen eine zusätzliche Session am Austragungsort der Spiele stattfindet, vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 168.

⁸¹⁷ Siehe Regel 19 § 3.10.

⁸¹⁸ Siehe Regel 19 § 3.

⁸¹⁹ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 18 § 6.

⁸²⁰ Siehe Regel 18 § 1.

⁸²¹ Siehe Regel 21. Diese weitreichenden Kompetenzen des Präsidenten gelten nicht für Kommissionen, deren strukturelle Zusammensetzung von der Olympischen Charta geregelt wird, sowie für die Evaluierungskommissionen.

das Recht, sogenannte ad hoc-Kommissionen zu gründen, nach eigenem Ermessen zu besetzen, deren inhaltliche Ausrichtung festzulegen und sie wieder aufzulösen.⁸²²

Die Mitglieder der Kommissionen haben im Rahmen ihrer entscheidungsvorbereitenden Funktion, etwa im Hinblick auf zur Diskussion stehende Reformalternativen, erhebliche Möglichkeiten, ihre Vorstellungen in Entscheidungsprozesse des IOC einzubringen. Von einer Umsetzung individueller Präferenzen kann im Einzelfall jedoch nicht ohne weiteres ausgegangen werden: Insbesondere der konsultative Status der Kommissionen lässt eine Transmission ihrer Empfehlungen in Beschlüsse des Exekutivkomitees und der Session ungewiss erscheinen.

4.8. Am olympischen Geschehen beteiligte Akteursgruppen und deren Beziehung zum IOC

Das IOC trifft Entscheidungen nicht isoliert von seinem sozio-ökonomischen Umfeld, vielmehr ist es, insbesondere was die finanziellen Aspekte Olympischer Spiele anbetrifft, in ein Beziehungsgeflecht eingebunden, das über die Mitglieder der Olympischen Bewegung hinausgeht. Insofern erscheint es bedeutsam, bei einer Untersuchung des Entscheidungsverhaltens des IOC nicht nur die im Mittelpunkt dieser Abhandlung stehenden institutionellen Grundlagen der Olympischen Bewegung, sondern auch die mit dem IOC im Zuge der Durchführung Olympischer Spiele typischerweise in Interaktion stehenden Akteure in die Darstellung des Handlungsrahmens mit einzubeziehen. Dabei gilt es, die Beziehungen zwischen den einzelnen Akteursgruppen und dem IOC nicht nur auf Basis der Olympischen Charta darzustellen. Vielmehr soll auch auf aktuelle Entwicklungen im olympischen Geschehen, insbesondere auf die Größenordnung der finanziellen Transaktionen zwischen den Beteiligten eingegangen werden. Hierbei wird die ökonomische Bedeutung der Olympischen Spiele, die über deren rein sportliche Dimension⁸²³ hinausgeht, deutlich. Angesichts der vorliegenden Themenstellung kann es dabei freilich nicht um eine statistische Aufbereitung oder gar eine detaillierte Analyse der ökonomischen Implikationen Olympischer Spiele gehen.⁸²⁴ Ziel ist es vielmehr, die von

⁸²² Siehe Regel 21.

⁸²³ Nach Baare-Schmidt (1983), S. 15 handelt es sich bei den Olympischen Spielen um die weltweit wichtigste Bekundung der Wertsportidee. Angesichts der heutigen Bedeutung der Olympischen Spiele hat diese über 20 Jahre alte Aussage nichts von ihrer Aktualität eingebüßt.

⁸²⁴ Hierzu sei insbesondere auf die Abhandlung von Preuß (1999), und auf Heinemann (1997), S. 257ff. verwiesen.

den Entscheidungsträgern des IOC vorgefundene Handlungssituation durch die Nennung einiger fundamentaler Daten und Entwicklungen zu vervollständigen.

Da das olympische Geschehen⁸²⁵ den Kulminationspunkt aller Aktivitäten des IOC darstellt,⁸²⁶ soll im Folgenden eine Fokussierung auf Akteursgruppen erfolgen, die typischerweise bei der Produktion Olympischer Spiele zusammenwirken. Neben den beiden „elementaren Produktionsfaktoren“, den Athleten und den Ausrichterstädten, sind dies mit den Fernsehanstalten und den Sponsoren zwei Hauptfinanzierungsquellen des olympischen Produktionsprozesses. Das IOC fungiert bei dieser, der betriebswirtschaftlichen Perspektive entlehnten Sichtweise,⁸²⁷ als dispositiver Faktor, d. h. es bestimmt weitgehend über die Kombination der Produktionsfaktoren und die Struktur der Finanzierung der Spiele.

4.8.1. Athleten

Die an Olympischen Wettkämpfen teilnehmenden Athleten bilden durch die Erbringung sportlicher Leistungen gleichsam die *conditio sine qua non* des gesamten olympischen Geschehens, denn ihre Mitwirkung bei der Erstellung des Produkts „Olympische Spiele“ ist elementar und nicht substituierbar. Insofern erscheint es gerechtfertigt, den Athleten abweichend von der Lesart der Olympischen Charta, die sie als Bestandteil der Olympischen Bewegung ansieht⁸²⁸ und damit dem Führungsanspruch des IOC unterstellt, die Position einer eigenständigen Akteursgruppe zuzuweisen.

Durften – den Vorstellungen Coubertins folgend – lange Zeit ausschließlich Amateure an Olympischen Spielen teilnehmen, stellte die 1981 formell beschlossene Abschaffung dieses Amateurzangs die bedeutendste Zäsur im Verhältnis zwischen den Athleten und

⁸²⁵ Der Terminus „olympisches Geschehen“ bezeichnet im Folgenden die Olympischen Spiele selbst sowie alle damit in unmittelbarem Zusammenhang stehenden Vorgänge, wie z. B. die Vorbereitung und Finanzierung der Spiele.

⁸²⁶ Siehe Grundsatzartikel 3.

⁸²⁷ Vgl. ebenso Büch (1996), S. 26ff., und Heinemann (1987), S. 234ff.

⁸²⁸ Siehe Regel 3 § 1.3. Der Athletenbegriff der Olympischen Charta erweist sich bei näherer Betrachtung als unscharf. Während Regel 3 § 1.1 nicht weiter konkretisierten „Athleten“ die Mitgliedschaft in der Olympischen Bewegung zuspricht, dürfen nach Zusatzbestimmung zu Regel 21 § 1 und der Zusatzbestimmung zu Regel 16 §§ 2.2.2 nur Olympiateilnehmer Mitglieder der Athletenkommission des IOC und damit potentiell auch Mitglieder des IOC werden, siehe dazu auch Regel 16 § 1.1. Es erscheint jedoch sinnvoll, auch nicht an den Spielen teilnehmende Spitzensportler in die Betrachtungen mit einzubeziehen, da aufgrund des hohen Prestiges davon ausgegangen werden kann, dass letztlich alle Hochleistungssportler eine Olympiateilnahme anstreben.

dem IOC dar.⁸²⁹ Diese Entscheidung führte zunächst unmittelbar zu einer geänderten Zusammensetzung der Gruppe der olympischen Athleten; weiterhin hat sich im Zeitraum zwischen den Spielen von Mexico City 1968 und Atlanta 1996 die Zahl der Athleten bei den Sommerspielen auf über 11000 nahezu verdoppelt; Athen 2004 verzeichnete 10864 Teilnehmer.⁸³⁰ Dieser Zuwachs lässt sich mit der Aufnahme neuer Sportarten und Disziplinen ins olympische Programm, mit der Zunahme der Leistungsdichte im internationalen Profisport,⁸³¹ sowie mit der nach dem Zerfall vieler ehemals sozialistischer Staaten erheblich gestiegenen Anzahl anerkannter NOKs erklären. Eine weitere Zunahme der teilnehmenden Athleten wird vom IOC inzwischen zumindest in Bezug auf die Sommerspiele als nicht mehr wünschenswert angesehen, vielmehr ist eine Begrenzung auf 10500 Teilnehmer angestrebt.⁸³²

Nach der Zulassung von Profisportlern stellt – neben der Zugehörigkeit zu einem anerkannten NOK⁸³³ – die im Rahmen von vorolympischen Wettkämpfen erbrachte sportliche Leistung primäre Voraussetzung für eine Teilnahme an den Spielen dar; eine Vorauswahl, die das IOC an die jeweils zuständigen nationalen Vertretungen der IFs delegiert hat.⁸³⁴ Eine Teilnahme ist darüber hinaus an die Verpflichtung auf die Bestimmungen der Olympischen Charta, insbesondere an die Anerkennung der bestehenden Anti-Doping-Regelungen des IOC gebunden.⁸³⁵

Trotz drohender Sanktionen bei nachgewiesenen Verstößen gegen die Bestimmungen wird olympischen Athleten immer wieder die Einnahme verbotener leistungssteigernder Mittel⁸³⁶ nachgewiesen.⁸³⁷ Auf Seiten der Athleten findet hier ein komplexer Abwägungsprozess zwischen dem erwarteten Nutzen und den erwarteten Kosten des Dopings statt, wobei auch Hypothesen über das Verhalten der Konkurrenten ins Kalkül

⁸²⁹ Siehe Lösche (1997), S. 14, und Holderbach (1998), S. 49. Die lange Zeit vom IOC gepflegte Idealisierung des Amateurgedankens bedeutete eine Verkennung historischer Tatsachen, siehe dazu Milton-Smith (2002), S. 131 und 134, und Nafziger (1971), S. 195.

⁸³⁰ Siehe Maennig (1997), S. 168, www.olympic.org (2004s), www.olympic.org (2004w), und Franz/Köpke (2001a), S. 37.

⁸³¹ Vgl. Franz/Köpke (2001b), S. 28.

⁸³² Siehe die Zusatzbestimmung zu Regel 45 § 14, www.olympic.org (2004s), und www.olympic.org (2004w).

⁸³³ Siehe Regel 42 § 1 in Verbindung mit Regel 45 § 2.

⁸³⁴ Siehe Regel 45 §§ 3 und 4, und Zusatzbestimmung zu Regel 49 § 6.1.

⁸³⁵ Siehe Regel 41, Regel 44, und die Zusatzbestimmung zu Regel 45.

⁸³⁶ Weil eine trennscharfe Definition von Doping ohne die Zuhilfenahme wertender Aussagen nicht möglich ist, muss auf das Hilfskonstrukt eines Verbots bestimmter Substanzen und Verfahren zurückgegriffen werden, siehe Daumann (2003), S. 171, Hotz (2003), S. 17, und Hollmann (1996), S. 38. Das IOC hat sich dabei auf eine Negativliste festgelegt, siehe dazu Regel 44, und die Zusatzbestimmung zu Regel 45. Siehe auch www.olympic.org (2004k), www.olympic.org (2004z), Daumann (2003), S. 172, und Maennig (2002), S. 76.

⁸³⁷ Bei den Spielen von Athen wurden mehr Dopingfälle als je zuvor registriert, was freilich eher an intensivierten Kontrollen als einer gesteigerten Dopingneigung der Athleten liegen dürfte, siehe Waldbröl (2004e), S. 1, und Waldbröl (2004d), S. 30.

fallen. Dem ökonomischen Verhaltensmodell folgend wird ein Athlet seine Entscheidung für oder gegen das Doping je nach Gewichtung der einzelnen Nutzen-⁸³⁸ und Kostenkomponenten⁸³⁹ treffen; die Entscheidungsfindung wird dabei zusätzlich durch kaum abschätzbare Eintrittswahrscheinlichkeiten erschwert. Auf die Doping-Problematik und die Maßnahmen des IOC dagegen wird weiter unten noch ausführlicher einzugehen sein.

4.8.2. Bewerber- und Ausrichterstädte

Die Städte, die die olympische Infrastruktur zur Verfügung stellen, bilden neben den Athleten den zweiten elementaren Faktor zur Produktion Olympischer Spiele. Auch die Austragungsorte werden in Gestalt ihrer Organisationskomitees⁸⁴⁰ gemäß der Olympischen Charta für die sieben Jahre dauernde Zeitspanne zwischen der Vergabe der Spiele und deren Ausrichtung in die Olympische Bewegung integriert.⁸⁴¹ Abweichend davon sollen die Städte hier – wie bereits die Athleten – angesichts ihrer bedeutenden Rolle im olympischen Produktionsprozess als eigenständige Akteursgruppe behandelt werden.

Über die Schaffung der technischen Voraussetzungen der sportlichen Darbietungen hinaus sind es vor allem die Eröffnungs- und die Schlussfeier, für deren Ausgestaltung die Austragungsorte verantwortlich zeichnen und die die Olympische Idee und das olympische Image⁸⁴² verkörpern. Dieses „ideelle Ergebnis“ ausgerichteter Olympischer Spiele hat neben dem finanziellen Resultat wesentlichen Einfluss auf potentielle Bewerbungen für zukünftige Spiele. Daher sollen, obwohl sich aus Sicht des IOC die Position von Ausrichter- und Bewerberstädten grundsätzlich unterscheidet, auch letztere in die Überlegungen mit einbezogen werden. Dabei zeigt sich bis Mitte der Achtziger Jahre eine

⁸³⁸ Wird unterstellt, dass das Doping tatsächlich zu einer gesteigerten sportlichen Leistungsfähigkeit führt, besteht der Nutzen zunächst in der Erschließung neuer Einkommenspotentiale im Falle einer erfolgreichen Olympiateilnahme. In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, dass ein Start bei Olympischen Spielen offiziell aus ideellen Motiven erfolgt, denn die Olympische Charta gestattet den Athleten keine Eigenvermarktung im Rahmen der Spiele, siehe die Zusatzbestimmung zu Regel 41 § 3. Da außerdem keine Preisgelder gezahlt werden, ist eine Olympiateilnahme nur dann mit direkten finanziellen Vorteilen verbunden, wenn Staaten ihren erfolgreichen Athleten offen oder verdeckt Prämien bezahlen, siehe zu dieser Praxis o. V. (2004a), S. 19.

Nutzenstiftend wirkt weiterhin der Prestigezuwachs durch eine erfolgreiche Olympiateilnahme, siehe zur Bedeutung des Prestiges als Nutzenkomponente Veblen (1963), S. 41ff.

⁸³⁹ Zu den Kosten des Dopings für die Athleten zählen neben den direkten Beschaffungskosten insbesondere ideelle Kosten sowie das Risiko gesundheitlicher Schäden, vgl. hierzu ausführlich Daumann (2003), S. 169f.

⁸⁴⁰ Aus Vereinfachungsgründen soll hier nicht weiter zwischen der Ausrichterstadt bzw. ihren Repräsentanten und dem Organisationskomitee differenziert werden. Realiter kann jedoch weder von einer personellen Identität noch von einer generellen Übereinstimmung der Interessen ausgegangen werden.

⁸⁴¹ Siehe Regel 3 § 1.3.

⁸⁴² Preuß (1999), S. 151 spricht in diesem Zusammenhang von einer „spezifisch olympisch-ideologischen Sinngabung“.

deutliche Zurückhaltung auf Seiten der Bewerber,⁸⁴³ während sich seither teilweise mehr als zehn Städte um Olympische Sommerspiele beworben haben,⁸⁴⁴ was darauf schließen lässt, dass die Attraktivität einer Ausrichtung erheblich zugenommen hat. Nicht zuletzt aufgrund der immer weiter steigenden Bewerberzahlen kam es schließlich zur Einführung des oben bereits dargestellten zweistufigen Vergabeverfahrens durch das IOC.

Das Verhältnis zwischen dem IOC und einer Ausrichterstadt ist formal durch den auf Grundlage der Bestimmungen der Olympischen Charta zwischen IOC und Organisationskomitee geschlossenen Vertrag bestimmt.⁸⁴⁵ Hauptinhalt einer solchen Vereinbarung bilden die Bereiche Organisation und Durchführung der Spiele sowie deren Finanzierung. Hierbei sichert die Olympische Charta dem Exekutivkomitee des IOC im Prozess der Planung und Organisation der Spiele weitgehende Einflussmöglichkeiten zu.⁸⁴⁶

Das Weisungsrecht des IOC gegenüber dem Organisationskomitee betrifft nicht nur unmittelbar die Olympischen Spiele, sondern geht in bestimmten Bereichen darüber hinaus. So fordern die Statuten beispielsweise den Verzicht auf Großveranstaltungen während der Spiele und greifen sogar in die Souveränität des Gastgeberlandes ein, wenn etwa ein Demonstrationsverbot während der Spiele oder eine Einreisegarantie für vom IOC akkreditierte Personen verlangt wird.⁸⁴⁷ Bei Verstößen des Organisationskomitees gegen die Vorgaben des IOC kann der Stadt im äußersten Fall die Ausrichtung der Spiele entzogen werden.⁸⁴⁸ Dieser Sanktionsmechanismus wird freilich mit zunehmender zeitlicher Nähe der Spiele immer schwieriger durchzusetzen sein, weil angesichts notwendiger Vorlaufzeiten, insbesondere im Bereich der Infrastruktur, eine alternative Vergabe nicht mehr praktikabel erscheint.⁸⁴⁹

In Bezug auf die Finanzierbarkeit der Spiele fordert das IOC von dem Organisationskomitee Garantien, die von staatlichen Stellen abgegeben werden müssen.⁸⁵⁰

Die Finanzierung selbst erfolgte bis Anfang der Achtziger Jahre in der Weise, dass sowohl die Investitionsausgaben für Infrastrukturprojekte als auch die reinen Organisationskosten zunächst aus öffentlichen Haushalten bestritten wurden. Weil die Einnahmen aus dem

⁸⁴³ Für die Sommerspiele 1984 gab es mit Los Angeles nur einen, für 1988 mit Seoul und Nagano nur zwei Bewerber, siehe Höfer, (1996), S. 5, und Maennig (1997), S. 178.

⁸⁴⁴ Lösche (1997), S. 14 nennt die Anzahl der Bewerber für einzelne Ausgaben der Olympischen Sommerspiele: 1988: 2, 1992: 6, 1996: 6, 2000: 8, 2004: 11.

⁸⁴⁵ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 3.3. Offiziell vergibt das IOC die Ausrichtung an ein NOK, das dann ein den Statuten entsprechendes Organisationskomitee bilden muss, siehe Regel 36.

⁸⁴⁶ Siehe dazu im einzelnen die Regeln 35 bis 40 sowie die dazugehörigen Zusatzbestimmungen.

⁸⁴⁷ Siehe hierzu Zusatzbestimmung zu Regel 35 § 2, Regel 53 § 3, und 55 § 1.

⁸⁴⁸ Siehe Regel 37 § 2.

⁸⁴⁹ Im Fall der Spiele von Athen wurde vom IOC ein Entzug in Erwägung gezogen, siehe Martens (2004), S. 3, und Tsafos (2003), S. 22.

⁸⁵⁰ Siehe Zusatzbestimmung zu Regel 34 § 2.4.

Verkauf der Fernsehrechte, aus Ticketverkäufen, staatlichen Lotterien, Briefmarken- und Münzprogrammen zur Deckung der Ausgaben meist nicht ausreichten,⁸⁵¹ war die Ausrichtung Olympischer Spiele für die betroffenen Städte und Gastgeberländer teilweise mit einem erheblichen finanziellen Verlust verbunden.⁸⁵² Die gängige Praxis der Organisationskomitees, die Investitionskosten der olympischen Infrastrukturprojekte ausschließlich den Spielen anzulasten, d. h. die betreffenden Bauten während der Spiele vollständig abzuschreiben, belastete die Kosten-Nutzen-Überlegungen zusätzlich.⁸⁵³ Die Motive für eine Bewerbung waren demnach weniger von wirtschaftlichen, als vielmehr von Prestige- und Imageüberlegungen bestimmt.⁸⁵⁴ Mit den Spielen von Los Angeles im Jahre 1984 konnte dagegen im Rahmen einer überwiegend privaten Finanzierung erstmals ein Gewinn in Höhe von 215 Millionen US-Dollar erwirtschaftet werden.⁸⁵⁵ Darüber hinaus ist es den Veranstaltern seit Ende der Achtziger Jahre gelungen, einen Großteil der Organisationskosten der Spiele durch die erheblich gestiegenen finanziellen Zuweisungen des IOC aus dem Rechteverkauf zu decken.⁸⁵⁶ Die genannten Entwicklungen ließen eine Ausrichtung auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten zunehmend lohnend erscheinen. Zur Attraktivität einer Austragung Olympischer Spiele tragen daher heute neben einer dauerhaften Verbesserung der Infrastruktur und dem schwer messbaren Prestige- und Imagegewinn auch wirtschaftliche Überlegungen bei.⁸⁵⁷ Angesichts der Belastung der öffentlichen Haushalte durch die Ausgaben für die olympische Infrastruktur in Milliardenhöhe wird jedoch ein staatliches Engagement auf diesem Gebiet noch immer kontrovers diskutiert.⁸⁵⁸ Wird auf eine private Finanzierung verzichtet oder erscheint diese

⁸⁵¹ Vgl. dazu ausführlich Preuß (1999), S. 218ff., und Heinemann (1997), S. 260f.

⁸⁵² Als Beispiel hierfür werden in der Literatur meist die Spiele von Montreal 1976 angeführt, siehe dazu insbesondere Wright (1978), S. 13ff., ferner Holderbach (1998), S. 50, und Höfer (1996), S. 5.

⁸⁵³ Diese Praxis ist kritisch zu hinterfragen, vgl. Preuß (1999), S. 252, und Maennig (1997), S. 163ff. Die Autoren argumentieren, dass eine zu schnelle Abschreibung aufgrund der Nutzbarkeit der Bauten auch nach den Olympischen Spielen der Realität widerspricht.

⁸⁵⁴ In der Literatur war insbesondere in den Siebziger Jahren die These verbreitet, dass mit der Ausrichtung Olympischer Spiele kein Gewinn zu erzielen sei. Vgl. z. B. Scherer (1974), S. 212, und Eder (1981), S. 318f., der angesichts der immer weiter steigenden Infrastrukturkosten einen Rückgang der Bewerbungen aus „reichen“ Ländern prognostizierte.

⁸⁵⁵ Siehe Simson/Jennings (1992), S. 302f. Nach Preuß (1999), S. 308f., hängt der wirtschaftliche Erfolg wesentlich davon ab, in welchem Umfang die Infrastrukturkosten den Spielen angelastet werden.

⁸⁵⁶ Das Organisationskomitee von Athen erhält z. B. etwa zwei Drittel seiner Organisationskosten in Höhe von 1,965 Milliarden Euro vom IOC, siehe www.olympic.org (2004b), und www.olympic.org (2004p).

⁸⁵⁷ Vgl. Daumann/Langer (2002), S. 289ff., Lybbert/Thilmany (2000), S. 405ff., und Maennig (1997), S. 172f. Siehe weiterhin Preuß (1999), S. 64ff., zu den wirtschaftlichen Auswirkungen des Olympiatourismus. Die meisten Zuschauer in der olympischen Geschichte zogen die Spiele von Atlanta 1996 an, bei denen 8,4 Millionen Tickets verkauft wurden, siehe www.spiegel.de (2000b).

⁸⁵⁸ Für die Spiele von Athen 2004 schwanken sich die Infrastrukturkosten je nach dem, welche Ausgaben als olympiabedingt angesehen werden, zwischen 3,3 und 6,6 Milliarden Euro, siehe Martens (2004), S. 3, www.spiegel.de (2004b), und Tsafos/Deister (2003), S. 20. Staatliche Investitionen für sportliche Großveranstaltungen diskutieren Daumann/Langer (2002), S. 279ff.

nicht realisierbar, müssen die Investitionskosten durch die politischen Verantwortlichen gegen positive Effekte aus der erhöhten Bautätigkeit im Vorfeld der Spiele, der dauerhaft gesteigerten Lebensqualität durch die infrastrukturellen Verbesserungen und den Imagegewinn für die Stadt abgewogen werden. Hierzu an dieser Stelle eine Bewertung vornehmen zu wollen würde jedoch die Zuhilfenahme normativer Überlegungen implizieren und erscheint zudem zur Bearbeitung der vorliegenden Themenstellung nicht notwendig.

4.8.3. Fernsehsender

Im Rahmen der medialen Berichterstattung von Olympischen Spielen nehmen Fernsehübertragungen eine überragende Stellung ein. Hierfür lassen sich vor allem zwei Gründe anführen: Zum einem haben die durch das Fernsehen vermittelten Informationen über das olympische Geschehen mit 3,9 Milliarden potentiellen Zuschauern weltweit die größte Reichweite und erregen das meiste Zuschauerinteresse.⁸⁵⁹ Darüber hinaus fungiert das Fernsehen nicht nur als Berichterstatter, sondern auch als bedeutender Geldgeber der Olympischen Bewegung. Die Erlaubnis, Fernsehbilder von den Spielen zu zeigen, müssen die Fernsehsender vom IOC als Inhaber der entsprechenden Rechte kaufen.⁸⁶⁰

Der Verkauf dieser Rechte für die Fernsehberichterstattung einer oder mehrerer Ausgaben der Olympischen Spiele erfolgt im Rahmen eines Bieterverfahrens, bei dem das IOC die Übertragungsrechte für einzelne Länder oder bestimmte Weltregionen an diejenigen Fernsehsender oder Bietergemeinschaften⁸⁶¹ vergibt, die das aus IOC-Sicht beste Angebot vorlegen.⁸⁶² Als Kriterium dient dabei nicht ausschließlich die Höhe des gebotenen Kaufpreises, vielmehr ist das IOC nach der Olympischen Charta verpflichtet, die Berichterstattung von den olympischen Wettkämpfen einer möglichst breiten Öffentlichkeit zugänglich zu machen.⁸⁶³ Deshalb ist die jeweilige Vergabe von Übertragungsrechten zum Teil auch medienpolitisch motiviert.⁸⁶⁴ Auch wenn sich das IOC

⁸⁵⁹ Siehe IOC (2004d), und IOC (2004e).

⁸⁶⁰ Neuerdings umfassen die Übertragungsrechte auch die Bereiche Internet und Mobilfunk, siehe IOC (2004a).

⁸⁶¹ Ein Beispiel für eine Bietergemeinschaft stellt die European Broadcasting Union (EBU) als Zusammenschluss der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten Europas dar.

⁸⁶² Vgl. Preuß (1999), S. 160ff.

⁸⁶³ Siehe Regel 51 § 1.

⁸⁶⁴ Vgl. Maennig (1997), S. 161.

dabei offensichtlich nicht ausschließlich einnahmemaximierend verhält,⁸⁶⁵ lassen sich mit dem Verkauf der Fernsehrechte etwa seit Mitte der Siebziger Jahre bedeutende Erlöse erzielen,⁸⁶⁶ wobei insbesondere seit den Achtziger Jahren ein erheblicher Anstieg der gezahlten Summen, aktuell auf etwa drei Milliarden US-Dollar für die Rechte an den Spielen der Jahre 2010 und 2012,⁸⁶⁷ zu verzeichnen ist.⁸⁶⁸ Der – über alle Weltregionen hinweg⁸⁶⁹ – hohe Preis der Übertragungsrechte spiegelt das weltweit große Zuschauerinteresse an den olympischen Wettkämpfen wider. Denn nur im Falle hoher Einschaltquoten der entsprechenden Übertragungen kann es den Fernsehsendern gelingen, durch den Verkauf von Werbeminuten oder über entsprechende Zuschauerentgelte die entstandenen Kosten zu refinanzieren.⁸⁷⁰

Die Erlöse aus dem Verkauf der Übertragungsrechte müssen nach den olympischen Statuten zur Entwicklung der Olympischen Bewegung verwendet werden.⁸⁷¹ Diese Vorgaben hat das IOC dahingehend umgesetzt, einen Großteil der Einnahmen an die Organisationskomitees zu zahlen.⁸⁷² Weiterhin gehen Zahlungen im Rahmen des Programms „Olympischen Solidarität“ an finanziell schwache NOKs sowie in Form von Stipendien an erfolgreiche Sportler aus dem Geltungsbereich dieser NOKs.⁸⁷³

Das Prinzip der größtmöglichen Öffentlichkeit gilt auch außerhalb des Rundfunkbereichs und erklärt die allgemein starke Medienpräsenz bei Olympischen Spielen.⁸⁷⁴ Dessen ungeachtet behält sich das IOC als Eigentümer der Spiele vor, über die Akkreditierung jedes einzelnen Journalisten autonom zu entscheiden.⁸⁷⁵

⁸⁶⁵ Holderbach (1998), S. 53, und Maennig (1997), S. 161, weisen darauf hin, dass trotz eines wesentlich höheren Gebots des Medienunternehmers Murdoch die Übertragungsrechte für die Spiele 2000 in Sydney an die EBU verkauft wurden.

⁸⁶⁶ Der Verkauf der Rechte für die Spiele in München 1972 erbrachte insgesamt 64 Millionen DM, siehe Blödorn (1980), S. 166.

⁸⁶⁷ Siehe IOC (2004b).

⁸⁶⁸ Siehe zur Entwicklung der Einnahmen ausführlich Preuß (1999), S. 139ff., Heinemann (1997), S. 261f., und Hahn (2004), S. 31.

⁸⁶⁹ Die höchsten Summen werden regelmäßig von den US-Fernsehanstalten bezahlt, vgl. dazu kritisch Lawrence/Pellegrom (1989), S. 5ff.

⁸⁷⁰ Dies gilt grundsätzlich auch für öffentlich-rechtliche Rundfunkanstalten, die, sofern sie sich nicht ausschließlich durch die – weitgehend fixen – Erlöse aus den Rundfunkgebühren finanzieren, ebenfalls eine Maximierung der Werbeeinnahmen anstreben.

⁸⁷¹ Siehe Regel 7 § 1.

⁸⁷² Siehe Hahn (2004), S. 31, und IOC (2004b).

⁸⁷³ Siehe Regel 5, und www.olympic.org (2004u). Im Rahmen der Olympischen Solidarität werden beträchtliche Summen bewegt, so beträgt das Budget für die Jahre 2005 bis 2008 insgesamt 244 Millionen US-Dollar, siehe IOC (2004f).

⁸⁷⁴ In Athen kamen z. B. auf jeden teilnehmenden Athleten fast zwei akkreditierte Medienvertreter, siehe Martens (2004), S. 3.

⁸⁷⁵ Siehe Regel 51 § 2 und Regel 55 § 2.

4.8.4. Sponsoren

Neben den Fernsehrechten ist der Verkauf der Nutzungsrechte an den Olympischen Symbolen⁸⁷⁶ die zweite Haupteinnahmequelle der Olympischen Bewegung.⁸⁷⁷ Sie wurde systematisch erst im Laufe der vergangenen 20 Jahre im Zuge der Entwicklung des TOP-Programms erschlossen.⁸⁷⁸ Unter der Bezeichnung „The Olympic Partner Programme“ erhält dabei eine begrenzte Anzahl von Unternehmen das Recht, für die Dauer einer Olympiade, d. h. für vier Jahre, weltweit und exklusiv mit den Olympischen Symbolen zu werben.⁸⁷⁹ Die von den TOP-Unternehmen für diese Marketingrechte gezahlten Summen liegen derzeit bei über 600 Millionen US-Dollar für die Jahre 2001 bis 2004 und haben sich damit seit Einführung des TOP im Jahre 1985 mehr als versechsfacht.⁸⁸⁰

Über das TOP-Sponsoring hinaus existieren nationale Sponsorenprogramme, bei denen Unternehmen im Geltungsbereich eines NOK mit den olympischen Symbolen bzw. als Partner der Olympischen Bewegung werben dürfen.⁸⁸¹ Die Vergabe von Lizenzen zum Zwecke des Merchandising komplettiert die Verwertung der Rechte an den Olympischen Symbolen.⁸⁸² Das Licensing soll zukünftig zur dritten Haupteinnahmequelle ausgebaut werden; gegenwärtig finanziert sich die Olympische Bewegung noch zu etwa 75 % aus den Sponsorengeldern⁸⁸³ und dem Verkauf der Fernsehrechte.⁸⁸⁴ Auch die Einnahmen aus dem Sponsoring gibt das IOC größtenteils an die Organisationskomitees weiter.⁸⁸⁵

Die hohen Summen, die im Rahmen des Sponsoring an das IOC gezahlt werden, zeigen, dass das Recht, mit den Olympischen Spielen und der Olympischen Idee im allgemeinen zu werben, von den Unternehmen als sehr wertvoll eingeschätzt wird. Angestrebt wird dabei eine Übertragung der positiven Einschätzung, weltweiten Bekanntheit und

⁸⁷⁶ Zu den Olympischen Symbolen gehören insbesondere die fünf Ringe, sowie das Olympische Feuer und die Periodizität der Spiele, siehe dazu im einzelnen die Regeln 7 bis 14 samt den dazugehörigen Zusatzbestimmungen sowie Regel 13. Zur Olympischen Symbolik, die auch symbolische Handlungen wie z. B. den Fackellauf einschließt, siehe ausführlich Höfer (1994), S. 106ff., und Schroeder (1976), S. 49ff.

⁸⁷⁷ Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 175, und Holderbach (1998), S. 47.

⁸⁷⁸ Vgl. Simson/Jennings (1992), S. 138. Die Einführung des TOP-Programms geht vor allem auf den damaligen Adidas-Chef Dassler und den ehemaligen IOC-Präsidenten Samaranch zurück, siehe dazu Holderbach (1998), S. 49 und 53ff., und Hill (1992), S. 74ff.

⁸⁷⁹ Vgl. Preuß (1999), S. 168ff., und Rittberger/Boekle (1996), S. 183.

⁸⁸⁰ Siehe www.olympic.org (2004r), und Holderbach (1998), S. 55.

⁸⁸¹ Siehe www.olympic.org (2004r), und Holderbach (1998), S. 54.

⁸⁸² Vgl. Preuß (1999), S. 169. Unter olympischem Merchandising ist der Handel mit olympischen Insignien und Devotionalien zu verstehen, vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 183.

⁸⁸³ Vereinfachend sollen im Folgenden alle Akteure, die vom IOC das Recht zur Nutzung Olympischer Symbole für Werbezwecke gegen Entgelt erworben haben, als „Sponsoren“ bezeichnet werden. Insofern lassen sich auch Lizenznehmer unter dem Terminus „Sponsoren“ zusammenfassen.

⁸⁸⁴ Siehe Holderbach (1998), S. 51.

⁸⁸⁵ Siehe z. B. Rittberger/Boekle (1996), S. 183.

Einzigartigkeit des olympischen Images auf das eigene Produkt. Dieser Transfer kann als eigentliche Gegenleistung der Olympischen Bewegung angesehen werden.⁸⁸⁶

Voraussetzung für die hohen Zahlungen ist weiterhin, dass das IOC insbesondere den TOP-Unternehmen die Exklusivität ihrer Nutzungsrechte garantieren kann. Der Kampf des IOC gegen das sogenannte „Ambush-Marketing“ verdeutlicht in diesem Zusammenhang das Trittbrettfahrerproblem im Bereich des olympischen Sponsoring.⁸⁸⁷

Den hohen Zahlungen für die Fernsehrechte und die Rechte an der olympischen Symbolik ist gemeinsam, dass sie letztlich Marketingzwecken dienen und damit auf die Kaufkraft der weltweiten Endnachfrager abzielen. Während bei allen Formen des Sponsorings ein Imagetransfer direkt auf die eigenen Produkte beabsichtigt wird, soll die olympische Fernsehberichterstattung die für die Werbespots gewünschte Aufmerksamkeit der Zuschauer herstellen.

4.9. Auswirkungen der veränderten Bedeutung der Olympischen Spiele auf das IOC

Die Olympischen Sommerspiele 1984 in Los Angeles können als ein Wendepunkt in der Geschichte der Olympischen Spiele angesehen werden.⁸⁸⁸ Diese Aussage erscheint nicht nur aufgrund der bisher beschriebenen Entwicklungen im Bereich von Athleten, Austragungsorten, Medien und Sponsoren gerechtfertigt, sondern auch aus einem weiteren Grund, der zeitlich mit den genannten Veränderungen zusammenfällt. Bis Mitte der Achtziger Jahre besaßen die Spiele neben der sportlichen vor allem eine erhebliche politische Bedeutung, die vornehmlich von der weltpolitischen Blockbildung bestimmt war und sich in zahlreichen sportpolitischen und auch diplomatischen Verwicklungen um die Teilnahme einzelner NOKs an Olympischen Spielen äußerte. Höhepunkt dieser Politisierung des olympischen Geschehens⁸⁸⁹ bildeten die beiden Boykotte der Spiele von 1980 durch die US-amerikanisch dominierte und der von 1984 durch die sowjetisch beeinflusste Staatengemeinschaft.⁸⁹⁰ Während in dieser Zeit die olympische Idee an der zunehmenden Instrumentalisierung im Zuge weltpolitischer Auseinandersetzungen zu

⁸⁸⁶ Vgl. Hackforth (1999), S. 165f. Beim Sponsoring wird, im Gegensatz zum Mäzenatentum, von Zahler eine Gegenleistung gefordert, vgl. Göhner (1999), S. 163ff.

⁸⁸⁷ Ambush-Marketer nutzen die Spiele als Plattform für Werbezwecke, ohne selbst als Sponsoren aufzutreten, vgl. o. V. (2004d), S. 15. Zum Ambush-Marketing und dem Kampf des IOC dagegen siehe o. V. (2004d), S. 15, Holderbach (1998), S. 55 FN 4, und Preuß (1999), S. 193f.

⁸⁸⁸ Ebenso Kistner/Weinreich (2000), S. 31, Ullrich (1999), S. 66f., und Maennig (1997), S. 161.

⁸⁸⁹ Die Politisierung des olympischen Geschehens erfährt in der Literatur eine eingehende Würdigung, siehe dazu z. B. Machintosh/Hawes (1992), S. 30ff., Höfer (1996), S. 6f. und 10f., Rittberger/Boekle (1996), S. 160ff., Nafziger (1971), S. 204ff., und Blödorn (1980), S. 250ff.

⁸⁹⁰ Siehe dazu ausführlich Pfeiffer (1987), S. 303ff., 428ff., und Höfer (1994), S. 252f.

scheitern drohte,⁸⁹¹ blieb die wirtschaftliche Bedeutung der Spiele vergleichsweise gering und beschränkte sich weitgehend auf den Austragungsort und das Gastgeberland.

Gegen Ende der Achtziger Jahre erfolgte durch die weitgehende Entspannung der weltpolitischen Lage auch eine Entpolitisierung des olympischen Geschehens, verbunden mit einem deutlich geringeren Risiko von Boykotten durch bedeutende Staatengruppen. Bedingt dadurch, sowie durch das Beispiel der auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten erfolgreich durchgeführten Spiele von Los Angeles, kam es zu einer Zunahme der Bewerbungen um die Ausrichtung Olympischer Spiele. Parallel zu dieser Entwicklung gelang es dem IOC, im Zuge der systematischen Erschließung der Finanzquellen TV-Übertragungsrechte und Sponsoring, mit der Veranstaltung Olympischer Spiele bedeutende finanzielle Mittel zu akquirieren. Diese leitete es zu großen Teilen an die Organisationskomitees der Olympiastädte zur Finanzierung der Spiele weiter, was die Attraktivität einer Austragung zusätzlich erhöhte.

Die aufgezeigten Entwicklungen der vergangenen 20 Jahre lassen sich im Hinblick auf die Olympischen Spiele wie folgt zusammenfassen:

- Zunahme der ökonomischen und finanziellen Bedeutung,
- gleichbleibend überragender sportlicher Stellenwert und
- umfassende Entpolitisierung.

Die Spiele wurden dadurch zu einem äußerst attraktiven Produkt, das durch die Produktionskette Athleten – Ausrichter – Medien – Sponsoren eine hohe Wertschöpfung generiert⁸⁹² und von dem alle beteiligten Akteure in erheblichem Umfang profitieren.

Die geschilderten Umbrüche blieben nicht ohne Konsequenzen für das IOC. Sie verschafften ihm zunächst einem beträchtlichen Zufluss an finanziellen Mitteln, insbesondere aus dem Verkauf der TV-Übertragungsrechte und durch die Zahlungen der TOP-Sponsoren. Obwohl es von den Fernseh- und Sponsorengeldern jeweils nur einen geringen Prozentsatz für sich selbst behält,⁸⁹³ konnte das IOC – in den Fünfziger Jahren noch von den Zuwendungen seiner Mitglieder abhängig⁸⁹⁴ und selbst Mitte der Siebziger Jahre noch weitgehend ohne Vermögen⁸⁹⁵ – bedeutende Finanzkraft erlangen.⁸⁹⁶

⁸⁹¹ Vgl. o. V. (1977), S. 25, und Höfer (1994), S. 245.

⁸⁹² Vgl. Maennig (2002), S. 78.

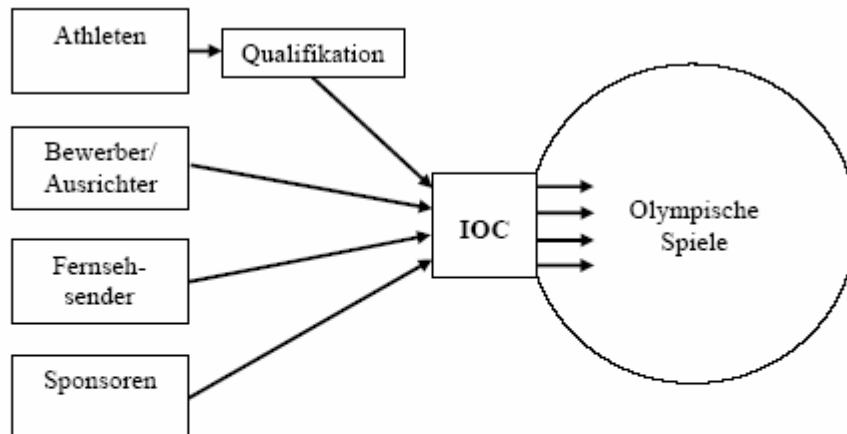
⁸⁹³ Nach www.olympic.org (2004r) gehen 8 % der Einnahmen an das IOC. Zur prozentualen Verteilung der IOC-Einnahmen siehe auch Lösche (1997), S. 14.

⁸⁹⁴ Vgl. Hill (1992), S. 71. Im Jahre 1951 betrug der Etat des IOC ganze 35000 Schweizer Franken, siehe Blödorn (1980), S. 33.

⁸⁹⁵ Vgl. Daume (1974), S. 6, und Blödorn (1980), S. 33.

⁸⁹⁶ Rittberger/Boekle (1996), S. 175ff. Bedingt durch die Steigerung des Fernsehgeldeer verfügte das IOC bereits 1980 über ein Vermögen von 45 Millionen US-Dollar, siehe Hill (1992), S. 72. Von den TV-Einnahmen der Spiele 2004 gingen allein 254 Millionen US-Dollar an das IOC, siehe Hahn (2004), S. 31.

Grundlage dieser finanziellen Machtposition des IOC ist dessen in Abb. 15 dargestellte Gatekeeper-Funktion für das olympische Geschehen: Die hohe Attraktivität einer Beteiligung an Olympischen Spielen in Verbindung mit dem Recht, den Zugang zu Olympischen Spielen in allen Bereichen exklusiv zu kontrollieren, verleihen dem IOC eine erhebliche Belohnungsmacht⁸⁹⁷.



*Abb. 15: IOC als Gatekeeper der Olympischen Spiele,
Quelle: Eigene Darstellung.*

Detailliertere Angaben, etwa Zeitreihen zur finanziellen Entwicklung, sind leider nicht verfügbar, weil das IOC als privatrechtliche Organisation keinen Geschäftsbericht veröffentlicht.

⁸⁹⁷ Siehe Preuß (1999), S. 314.

5. Analyse des institutionellen Handlungsrahmens der IOC-Mitglieder vor dem Hintergrund der theoretischen Verortung

Wurde bisher das Handlungsumfeld der IOC-Mitglieder rein deskriptiv dargestellt, soll im Folgenden das institutionelle Gefüge in dem gewählten theoretischen Hintergrund verortet werden, d. h. es gilt, eine politökonomische Analyse des IOC vorzunehmen. Die Untersuchung erfolgt dabei in drei aufeinander aufbauenden Schritten.

Zunächst muss überprüft werden, ob die Entscheidungsfindung im IOC mit dem demokratisch verfasster Kollektive vergleichbar ist. Als Referenzmaßstab soll dabei die weiter oben dargestellte und als institutionelles Analogon zur indirekten Demokratie auf staatlicher Ebene identifizierte Korporation dienen. Nach dieser Überprüfung auf strukturelle Übereinstimmung und damit auf Anwendbarkeit der Hypothesen der Ökonomischen Theorie der Politik gilt es in einem zweiten Schritt herauszufinden, welche Verhaltensanreize der institutionelle Rahmen setzt und wie ein als homo oeconomicus agierendes Individuum das dominierende Handlungsziel der Eigennutzorientierung im Kontext des IOC umsetzt.

Im situationslogischen Begriffsapparat bedeutet dies, aus dem im vierten Kapitel um die Situationsbeschreibung vervollständigten Explanans im Folgenden auf das Explanandum, d. h. auf theoretisch fundierte Prognosen⁸⁹⁸ über zu erwartende Verhaltensweisen zu schließen. Um weiter unten das beobachtete Verhalten von Akteuren des IOC mit dem zu erwartenden vergleichen zu können, erscheint es angezeigt, zunächst grundsätzlich zu erwartende Handlungsmuster abzuleiten, bevor im Sinne der Aufgabenstellung dieser Arbeit eine Konkretisierung auf Themenkreise „Vergabe und Programm der Olympischen Spiele“ und „Doping“ vorgenommen wird.

Auf Basis der aus der Analyse des IOC-Entscheidungsverhaltens gewonnenen Erkenntnisse werden in einem dritten Schritt einige Reformvorschläge und Perspektiven für die Zukunft des IOC eruiert.

5.1. Zur strukturellen Übereinstimmung des IOC mit demokratisch verfassten Entscheidungskollektiven

Die Überprüfung der strukturellen Übereinstimmung erstreckt sich zum einen auf die Ausgestaltung der zur Anwendung kommenden Entscheidungsverfahren und -prozesse,

⁸⁹⁸ Zum Unterschied zwischen Erklärung und Prognose hinsichtlich des zugrundeliegenden Zeitverhältnisses von Explanans und Explanandum siehe oben Abschnitt 2.5.2.3.

zum anderen auf die Frage nach dem Vorhandensein der typischen Akteursgruppen indirekt demokratischer Entscheidungsfindung und der dafür charakteristischen Kompetenzverteilung.

5.1.1. Entscheidungsverfahren

In Bezug auf die Entscheidungsfindung setzt die Bezeichnung „demokratisch“ zunächst voraus, dass sich alle Kollektivmitglieder direkt oder indirekt über die Wahl von Vertretern an allen Entscheidungsprozessen beteiligen können; gleichzeitig muss eine Partizipation auf die Mitglieder beschränkt bleiben. Außerdem ist der Grundsatz „one man, one vote“ zu beachten, d. h. die – zumindest formale – Gleichwertigkeit aller Stimmen muss gewährleistet sein. Wenn eine einstimmige Beschlussfassung als zu verhandlungskostenintensiv angesehen wird, hat mindestens das Mehrheitsprinzip zu gelten, das als einfaches oder qualifiziertes Mehrheitserfordernis institutionalisiert sein kann.

Wird das IOC auf diese Anforderungen hin überprüft, gewährleistet die Session als Mitgliederversammlung und höchstes legislatives Organ, dass alle Mitglieder die Möglichkeit⁸⁹⁹ zur Beteiligung an der gemeinsamen Willensbildung erhalten. Die formale Gleichwertigkeit aller Stimmen ist dabei nach den Statuten gegeben, außerdem besteht für alle Sach- und Personalentscheidungen zumindest ein einfaches Mehrheitserfordernis; für Änderungen der Olympischen Charta ist eine Zweidrittelmehrheit notwendig.

Die umfassenden Entscheidungsbefugnisse des Exekutivkomitees und des Präsidenten, die keiner Zustimmung durch die Session bedürfen, können trotzdem – zumindest indirekt – als von dieser legitimiert angesehen werden, da die betreffenden Kompetenzen entweder durch Beschluss der Session delegiert wurden oder von der Olympischen Charta zugewiesen werden. Das Gebaren der Mitglieder des Exekutivkomitees unterliegt damit zumindest insoweit einer Kontrolle durch alle Mitglieder, als diese entweder durch eine Änderung der personellen Zusammensetzung der Leitungsorgane im Rahmen von periodischen Wahlen, oder durch Änderung der entsprechenden Statuten korrigierend eingreifen können.

Faktisch gelten für die Eingriffsmöglichkeiten der einfachen Mitglieder jedoch erhebliche institutionelle Beschränkungen. In diesem Zusammenhang sind insbesondere die „agenda-setting“-Funktion des Exekutivkomitees für die Session, sowie der grundsätzlich jährliche

⁸⁹⁹ Nach Regel 16 § 2.2. sind die IOC-Mitglieder zur Teilnahme an den Sessionen verpflichtet.

Turnus der Sessionen, der eine zeitnahe Mitwirkung an der Willensbildung verhindert, zu nennen. Die Einberufung einer außerordentlichen Session auf Initiative der Mitglieder setzt dabei ebenso das Erreichen eines Quorums voraus wie die Änderung der Tagesordnung.

Zur Beantwortung der Frage, ob das System der Willensbildung im IOC formal einen demokratischen Charakter aufweist, muss ferner geklärt werden, inwieweit Nichtmitglieder eine institutionalisierte Möglichkeit der Einflussnahme besitzen. Dies erscheint insbesondere im Bereich der Kommissionen möglich, über deren Besetzung größtenteils der Präsident autonom entscheiden kann. Durch die Erarbeitung von Entscheidungsvorlagen können die Kommissionen auch ohne formale Entscheidungskompetenz mögliche Beschlüsse der Session oder des Exekutivkomitees weitgehend vorzeichnen.

Zusammenfassend kann in Bezug auf das Entscheidungssystem des IOC gesagt werden, dass dieses durchaus als formal demokratisch bezeichnet werden kann; einschränkend muss jedoch auf die starke Stellung der beiden Leitungsorgane Präsident und Exekutivkomitee hingewiesen werden. Insbesondere das Recht des Präsidenten zur Besetzung der meisten Kommissionen auch mit Nichtmitgliedern und die Festlegung der Bandbreite von Entscheidungen der Session durch das Exekutivkomitee sind in diesem Zusammenhang zu nennen.

Um als Kollektiv eine handlungsfähige Einheit darstellen zu können, bedarf es freilich nicht nur eines formal institutionalisierten Verfahrens zur demokratischen Willensbildung, sondern auch eines entsprechenden organisatorischen Aufbaus. Die mitgliedschaftliche Struktur des IOC und die Zuständigkeits- und Kompetenzverteilung im Innen- und Außenverhältnis auf verschiedene Organe genügen dabei den in Abschnitt 3.2.4.5. als konstitutiv für eine Korporation benannten Merkmalen der klaren Abgegrenztheit und des formalen Organisationsgrades. Die darüber hinaus als notwendig erachtete gemeinsame Zielverfolgung und die fehlende Gewinnerzielungsabsicht finden ihr Pendant in dem von der Olympischen Charta explizit geforderten Non-Profit-Charakter des IOC sowie in der Verpflichtung aller Mitglieder auf die Ziele der Olympischen Bewegung.

5.1.2. Entscheidungsträger

Nach der Betrachtung der Entscheidungsverfahren und der institutionellen Verfasstheit gilt es, das IOC auf das Vorhandensein der als Nukleus der indirekten Demokratie anzusehenden zweistufigen Wahlkette hin zu untersuchen. Wie in Abb. 5 dargestellt,

verbindet diese Wahlkette den Kreis der Abstimmungsberechtigten über eine Delegiertenversammlung mit dem Leitungsorgan der Korporation und ist mit dieser typischen Kompetenzverteilung auf verschiedene Entscheidungsträgergruppen Voraussetzung für das Auftreten des politischen Unternehmers. Die Notwendigkeit, für kollektive Entscheidungen einen Mehrheitsbeschluss zustande zu bringen, kann dabei als Grundvoraussetzung für die Anwendbarkeit der Ökonomischen Theorie der Politik und der damit verbundenen Hauptthese der Konkurrenz um Wählerstimmen angesehen werden; bei hierarchischer Entscheidungsfindung wäre ein solcher Wettbewerb dagegen obsolet.

Unter Einschluss der bürokratischen Akteure, die mit der Umsetzung getroffener Entscheidungen beauftragt werden, lassen sich damit in der idealtypischen indirekten Demokratie vier Akteursgruppen lokalisieren.

Das Entscheidungsgefüge des IOC weist die Organe Session, Exekutivkomitee und Präsident und darüber hinaus die Kommissionen und die Administration auf. Bei Betrachtung der Aufgaben- und Kompetenzverteilung zeigt sich zunächst, dass die Session in ihrer Funktion als höchster legislativer Entscheidungsträger und mit der Wahl der Führung der Organisation betrautes Gremium die typischen Aufgaben der Vertreterversammlung wahrnimmt.

Die Rolle des Leitungsorgans nimmt im IOC das Exekutivkomitee ein. Da dieses nicht nur mit der Geschäftsführung beauftragt ist, sondern auch weitreichende Entscheidungsbefugnisse besitzt, kann das IOC eher als „präsidiale“ denn als „parlamentarische“ Demokratie bezeichnet werden. Hierauf deutet auch die Institution des Präsidenten hin, der innerhalb des Exekutivkomitees eine herausragende Position, die über das Wahrnehmen rein repräsentativer Aufgaben hinausgeht, einnimmt.

Die IOC-Kommissionen sind zunächst ohne institutionelles Pendant in der idealtypischen indirekten Demokratie, können aber in ihrer entscheidungsvorbereitenden Tätigkeit mit den Fachausschüssen von Parlamenten verglichen werden. In Gestalt der IOC-Administration lässt sich schließlich auch die Akteursgruppe der entscheidungsumsetzenden Bürokratie identifizieren.

Zeigt das IOC bis dahin hinsichtlich der Hierarchie der Entscheidungsträger den typischen Aufbau einer demokratisch verfassten Korporation, lässt die Charakterisierung der Session als Vertreterversammlung unmittelbar die Frage entstehen, welchen Personenkreis dieses „Parlament“ repräsentiert. Anders formuliert ist zu klären, wer im Blick auf das IOC den Kreis der abstimmungsberechtigten Kollektivmitglieder, und damit den Ausgangspunkt der zweistufigen Wahlkette, darstellen könnte. Eine Überprüfung des IOC und der

Olympischen Charta auf diese Frage hin zeigt, dass sich ein entsprechendes Kollektiv nicht ohne weiteres identifizieren lässt. Diese Erkenntnis weist auf ein grundsätzliches Problem hin, das sich auch im Hinblick auf die der Arbeit zugrunde liegende Themenstellung als äußerst bedeutsam erweist und daher im Folgenden eingehender zu untersuchen sein wird.

5.2. Zum Problem der Beauftragung des IOC

Das Fehlen eines entsprechenden Personenkreises wäre unproblematisch, wenn das IOC, etwa wie ein typischer Verein, ausschließlich selbstreferentiell agieren würde. Es ist jedoch in seinem Wirken nicht nur auf sich selbst bezogen, vielmehr lassen sich, wie noch zu zeigen sein wird, sehr wohl Personenkreise identifizieren, die von IOC-Entscheidungen betroffen sind und damit gleichsam als „von ihm beherrscht“ bezeichnet werden können.

Bei analoger Anwendung der indirekten Demokratie müsste sich das IOC als Vertreterversammlung aus einem „Basiskollektiv“ rekrutieren. Eine solche, über einen Wahlzug⁹⁰⁰ hergestellte Verbindung existiert aber nur für zwölf IOC-Mitglieder, die von den olympischen Athleten gewählt werden. 103 der laut Olympischer Charta angestrebten⁹⁰¹ 115 Mitglieder werden dagegen durch Kooptation bestimmt, d. h., das IOC entscheidet selbst über seine Zusammensetzung durch die Wahl neuer oder die Wiederwahl bisheriger Mitglieder. Eine Beurteilung dieser Konstruktion hängt im Wesentlichen davon ab, ob aus demokratiethoretischer Perspektive oder auf der Grundlage der Olympischen Charta argumentiert wird.

⁹⁰⁰ Vgl. Kirsch (1974), S. 116.

⁹⁰¹ Derzeit hat das IOC aufgrund geltender Übergangsbestimmungen noch mehr als 115 Mitglieder, siehe Zusatzbestimmung zu Regel 16 § 2.7. Nach Regel 16 § 1.1. wird diese Mitgliederzahl jedoch langfristig angestrebt.

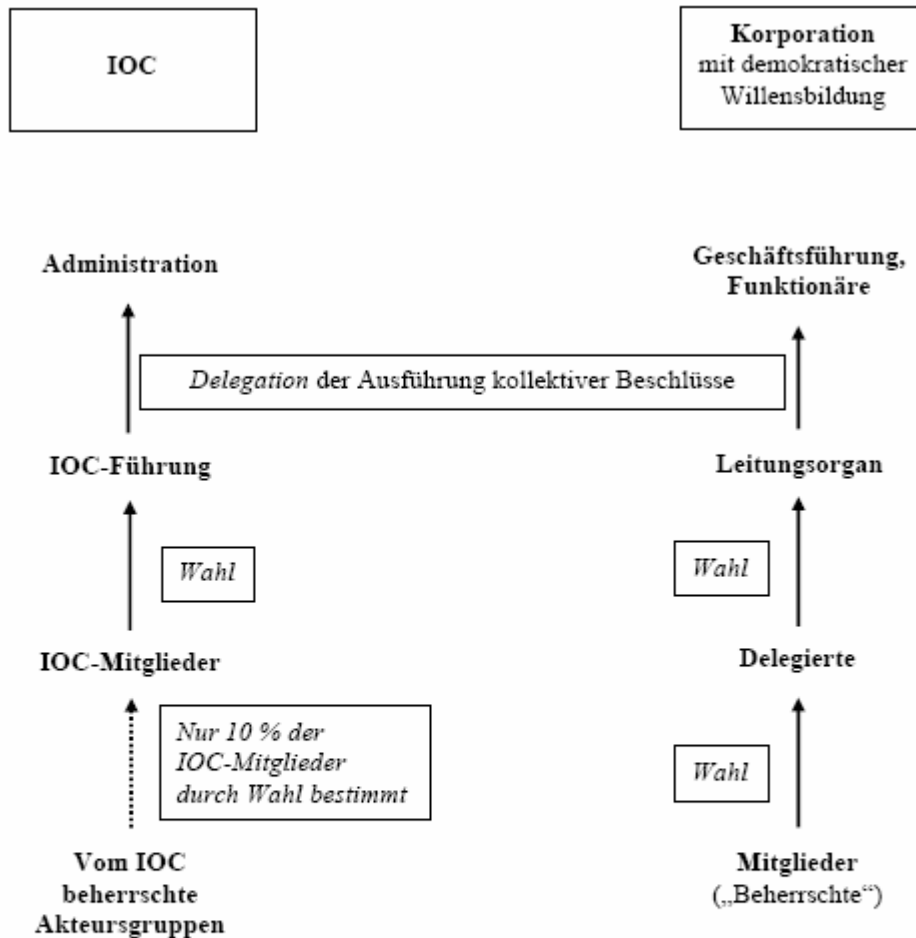


Abb. 16: IOC und demokratisch strukturierte Korporation im Vergleich,
Quelle: eigene Darstellung.

Aus Sicht der Demokratietheorie gilt ein Parlament als legitimiert, wenn es durch die Vertreterwahl aus der Mitte aller Kollektivmitglieder gewährleistet, dass der erteilte Vertretungsauftrag die Einheit von Herrschern und Beherrschten gewährleistet. Im Blick auf das IOC stellt sich die Frage, welche Individuen von dessen Entscheidungen betroffen sind. Diese in den Herrschaftsbereich des IOC fallenden Personengruppen wären an der Zusammensetzung dieses Gremiums zu beteiligen. In Frage kommen hierfür zunächst die in der Olympischen Bewegung vertretenen Akteursgruppen, insbesondere die Athleten und die als „olympisch“ anerkannten Internationalen Sportfachverbände (IFs).⁹⁰² Da die

⁹⁰² Die ebenfalls in der Olympischen Bewegung vereinigten NOKs sollen hier keine weitere Berücksichtigung finden, da sie als „nationale Niederlassungen“ des IOC keine eigenständige Akteursgruppe darstellen, vgl. dazu oben Abschnitt 4.5.2.

Komplizierter liegen die Dinge, was die bereits gewählten, zukünftigen Ausrichterstädte als Mitglieder der Olympischen Bewegung anbetrifft. Auch auf sie soll hier nicht weiter eingegangen werden, da sie für ihre

Trennung in olympische und nicht-olympische Sportarten vom IOC vorgenommen wird, müssen auch die nicht anerkannten IF unter die von IOC-Entscheidungen Betroffenen gezählt werden.⁹⁰³

Darüber hinaus sind potentiell die in Abschnitt 4.8. genannten, weiteren Beteiligten am Olympischen Geschehen zu berücksichtigen. Das Augenmerk muss hierbei jedoch auf diejenigen Akteursgruppen beschränkt bleiben, die kein institutionalisiertes Mitwirkungsrecht an der Entscheidungsfindung des IOC haben. Vor diesem Hintergrund bleiben die Fernsehanstalten und die Sponsoren außen vor, da sie mit dem IOC in marktlichen Verhandlungen stehen. Sie besitzen dadurch eine exit-Option und befinden sich nicht in einem einseitigen Abhängigkeitsverhältnis vom IOC. Etwas anders liegen die Dinge, was die Vertreter der Städte, die sich um eine Ausrichtung der Olympischen Spiele bewerben, betrifft. Zwar fallen auch sie in den Herrschaftsbereich des IOC, eine Beteiligung an IOC-Entscheidungen über Austragungsorte widerspräche jedoch den Prinzipien eines wettbewerblichen Auswahlverfahrens, bei dem nur ein Kandidat den Zuschlag erhalten kann.

Einer Betroffenheit der Akteure des olympischen Geschehens von Entscheidungen des IOC steht generell keine entsprechende Mitbestimmung bei der Zusammensetzung dieses Gremiums gegenüber, sie stellen damit bloße Weisungsempfänger des IOC dar. Eine gewisse Ausnahme bilden hierbei die olympischen Athleten. Sie können zwölf der IOC-Mitglieder, d. h. gut zehn Prozent, durch Wahl bestimmen. Es stellt sich jedoch die Frage, ob diese Repräsentanz unter Berücksichtigung der zentralen Funktion der Athleten im olympischen Leistungserstellungsprozess als angemessen angesehen werden kann.

Es bleibt festzuhalten, dass bei den Akteuren des olympischen Geschehens keine Übereinstimmung zwischen Herrschern und Beherrschten besteht; die von IOC-Entscheidungen Betroffenen sind entweder überhaupt nicht oder allenfalls symbolisch an der olympischen Willensbildung beteiligt.⁹⁰⁴ Weil das IOC damit einer demokratischen Legitimation entbehrt, kann es aus demokratietheoretischer Perspektive als Feudalsystem bezeichnet werden.⁹⁰⁵

jeweils sieben Jahre dauernde Zugehörigkeit in einem wechselseitigen Abhängigkeitsverhältnis zum IOC stehen und daher nicht als bloße Weisungsempfänger bezeichnet werden können, vgl. dazu oben Abschnitt 4.8.2.

⁹⁰³ Diese Einordnung entspricht auch der Selbsteinschätzung des IOC als „höchste Autorität im Weltsport“, siehe oben Abschnitt 4.3.

⁹⁰⁴ An dieser Einschätzung ändert auch die Präsenz von IF-Vertretern und ehemaligen Athleten im IOC nichts, da es sich dabei um kooptativ gewählte Mitglieder handelt.

⁹⁰⁵ Nach Popper (1975a), S. 174ff., kann von einer Tyrannei gesprochen werden, wenn es den Beherrschten nicht möglich ist, sich ihrer Herrscher durch Abwahl zu entledigen.

Ein derartiger „bottom-up-Ansatz“, der bei demokratietheoretischen Überlegungen grundsätzlich impliziert wird und von dem allgemeinen Muster eines Zusammenschlusses mehrerer Individuen zur gemeinsamen Zielverfolgung und der dementsprechenden Institutionalisierung einer demokratischen Entscheidungsfindung ausgeht, steht freilich in diametralem Gegensatz zu dem Selbstverständnis des IOC, dem ein „top-down-Ansatz“ zugrunde liegt. Dieser geht aus der Olympischen Charta hervor. Das IOC wird darin sowohl mit der Führung der Olympischen Bewegung als auch mit der Wahrung und Verbreitung des olympischen Gedankenguts seines Gründers Coubertin beauftragt. Eine demokratische Legitimation des IOC scheint hierfür nicht notwendig, vielmehr gewährleistet gerade das Prinzip der Selbstergänzung die Rückführbarkeit aller Mitglieder auf den Personenkreis um den Gründer Coubertin und sichert auf dieser Weise die Erhaltung der etablierten Autorität in einer sich wandelnden Umwelt.⁹⁰⁶

Zur Verdeutlichung dieser Sichtweise bietet sich ein Vergleich des IOC mit dem Kardinalskollegium der Römisch-katholischen Kirche an.⁹⁰⁷ Beide Institutionen reklamieren die Erfüllung eines historischen Auftrags und die ausschließliche Rückführbarkeit auf den jeweiligen Gründer für sich.⁹⁰⁸ Konsequenterweise sehen sie sich daher nicht durch eine personelle Basis, sondern durch den Stifter und dessen ideologisches Erbe legitimiert. Die Umsetzung dieser Vorstellung verlangt die Selbstergänzung des Führungsgremiums der Organisation und die Wahl ihres obersten Repräsentanten aus dessen Mitte. Die demokratische Vorstellung von einem Papst als oberstem Repräsentanten aller Gläubigen widerspräche dagegen dem Selbstverständnis der Kirche ebenso wie dem des IOC die Vorstellung, von einer – durch welchen Personenkreis auch immer – konstituierten „olympischen Basis“ beauftragt zu sein.

Interessant erscheint in diesem Zusammenhang die mit der IOC-Reform 1999 eingeführte Wahl einiger IOC-Mitglieder aus der Mitte der olympischen Athleten. Diese demokratische Wahl von gut zehn Prozent der IOC-Mitglieder kann durchaus als Paradigmenwechsel bezeichnet werden, dessen praktische Relevanz aufgrund des geringen Stimmengewichts der Athletenvertreter freilich als gering einzustufen ist.

⁹⁰⁶ Vgl. Kirsch (1974), S. 116.

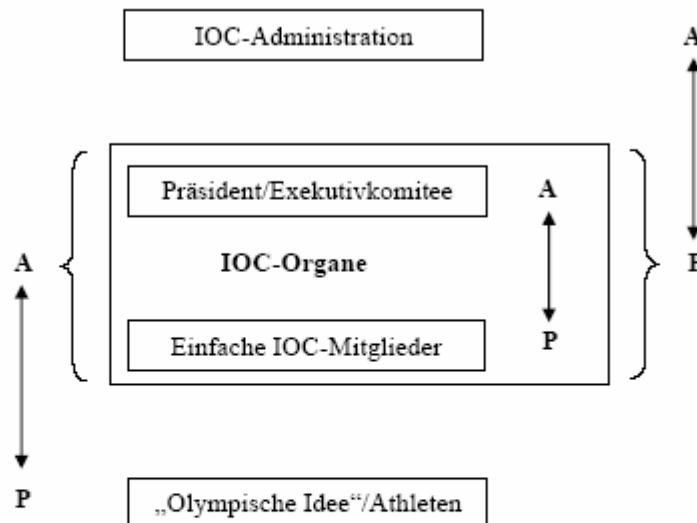
⁹⁰⁷ Vgl. zu den Ausführungen über die Römisch-katholische Kirche insbesondere Kirsch (1997), S. 286ff., sowie ferner Schlamp (2003), S. 121f. Einen Vergleich beider Institutionen nehmen auch Kistner/Weinreich (2000), S. 102, vor.

⁹⁰⁸ Die Römisch-katholische Kirche beruft sich hierbei auf das Wort von Jesus Christus an den Apostel Petrus: „Du bist Petrus, und auf diesen Felsen will ich meine Gemeinde bauen, und die Pforten der Hölle sollen sie nicht überwältigen.“ (zitiert nach dem Matthäus-Evangelium, Kapitel 18, Vers 16).

5.3. Das IOC und die Olympische Bewegung aus Sicht der Principal-Agent-Theorie

Die Überlegungen der vorangegangenen Abschnitte haben gezeigt, dass das IOC zwar intern eine demokratische Struktur aufweist, nach außen aber weitgehend auf ein Mitwirkungsrecht der Beherrschten an IOC-Entscheidungen verzichtet wird. Damit liegt zwar keine Beauftragung durch Wahl vor. Wie gezeigt wurde, besteht aber sowohl zur Olympischen Bewegung als auch zu deren ideeller Grundlage ein faktisches Beauftragungsverhältnis.

Aus Sicht der Vertretungstheorie lässt sich dieses Verhältnis als dreifache Principal-Agent-Beziehung beschreiben. Beim Versuch einer Erklärung von IOC-Entscheidungen muss neben dem faktischen Beauftragungsverhältnis die explizite Delegation von Vertretungsmacht innerhalb des IOC von den einfachen Mitgliedern an die Leitungsorgane Präsident und Exekutivkomitee beachtet werden. Ein weiteres Vertretungsverhältnis stellt die Beziehung zwischen den Entscheidungsträgern des IOC und der IOC-Administration dar.



*Abb. 17: Dreifache Principal-Agent-Beziehung innerhalb der Olympischen Bewegung,
Quelle: Eigene Darstellung.*

Der Grundhypothese der Neuen Institutionenökonomie zufolge ist diese dreistufige Delegationsbeziehung in ihrer konkreten Ausgestaltung handlungsleitend für die

beteiligten Akteure. Diese verhaltensrelevanten institutionellen Gegebenheiten sollen im Folgenden näher untersucht und aus Sicht der Principal-Agent-Theorie interpretiert werden. Um eine Einschätzung der zu erwartenden Verhaltensweisen vornehmen zu können, muss zunächst eine Konkretisierung des Beauftragungsgegenstandes erfolgen, d. h., es muss geklärt werden, was im Sinne der bestehenden Beauftragung legitime Ziele der IOC-Arbeit sein sollten. In den Worten der Principal-Agent-Theorie heißt dies, die Interessen des Principals zu benennen, die die Agenten ihrer Tätigkeit idealerweise zugrunde legen sollten.

5.3.1. Zum Problem der Suche nach legitimen Zielen des IOC

Sollen legitimen Ziele für die Tätigkeit der IOC-Mitglieder ermittelt werden, bietet sich zunächst eine Untersuchung der entsprechenden Passagen der Olympischen Charta an. Problematisch erscheint dabei jedoch, dass die Statuten in dieser Hinsicht nur sehr vage Formulierungen beinhalten und darüber hinaus auch der Gestaltung durch das IOC unterliegen.

Es erweist sich daher als notwendig, bei der ursprünglichen Intention der Gründer anzusetzen, die aus der Urfassung der Olympischen Charta und dem ideellen Erbe Coubertins, wie es oben in Abschnitt 4.2. dargestellt wurde, ersichtlich wird. Das „Weltbild des Olympismus“ manifestiert sich demnach in dem Gedanken eines fairen und diskriminierungsfreien Wettkampfgeschehens, bei dem ein Sieger ausschließlich aufgrund der gezeigten Leistung bestimmt wird. Die Verwirklichung dieses olympischen Ideals kann als wichtigste Aufgabe der IOC-Arbeit angesehen werden. Das IOC hat in diesem Sinne dafür Sorge zu tragen, dass sich im olympischen Wettkampfgeschehen diejenigen Akteure durchsetzen, die – im Sinne eines vorher definierten Anforderungskatalogs – die besten Leistungen unter Verzicht auf die Verwendung unerlaubter Hilfsmittel erbringen. Konkretisiert auf sportliche Wettkämpfe wird daraus üblicherweise die Verfolgung und Umsetzung einer konsequenten Anti-Doping-Politik als Aufgabe des IOC abgeleitet, weil Doping als Täuschung über die tatsächliche, durch die physisch-psychische Grundausrüstung und Trainingsmaßnahmen determinierte Leistungsfähigkeit des Sportlers und damit als Verstoß gegen das Fairnessgebot aufgefasst werden kann.⁹⁰⁹ Diese

⁹⁰⁹ Was unter „fair“ zu verstehen ist, kann hier nicht hinterfragt werden. Nach gängiger Auffassung ist ein Wettkampf fair, wenn er einen Leistungsvergleich auf Grundlage allgemein akzeptierter Bestimmungsfaktoren sportlicher Leistung, etwa die durch Trainingsmaßnahmen verbesserte physische Grundausrüstung des Athleten, darstellt.

Auffassung entspringt jedoch dem sportethischen Werturteil einer prinzipiellen Verwerflichkeit des Dopings.⁹¹⁰ Unter Verzicht auf diese Einschätzung könnte auch eine Legalisierung des Dopings als fair bezeichnet werden.⁹¹¹ In diesem Fall wäre aus Sicht derjenigen, die die gezeigten sportlichen Leistungen zu bewerten haben, wünschenswert, dass hinsichtlich der Verwendung entsprechender Substanzen oder Hilfsmittel Transparenz besteht.

Auch die Ableitung eines konsequenten Doping-Verbots aus den Statuten bzw. dem ideellen Erbe Coubertins ist keineswegs zwingend, schon allein deshalb, weil das Doping-Problem von den Gründern der Olympischen Bewegung nicht vorhergesehen werden konnte.

Der Prozess der Vergabe Olympischer Spiele an eine der Bewerberstädte stellt ebenfalls einen olympischen Wettkampf dar. Die analoge Anwendung des Fairnessgedankens verlangt hier eine Prämierung desjenigen Kandidaten, der den vom IOC im Hinblick auf die Qualität des vorgelegten Austragungskonzepts den im Vorfeld formulierten Kriterien am ehesten entspricht. Die Frage, worin diese Kriterien bestehen sollten, kann aus dem „Weltbild des Olympismus“ nicht beantwortet werden;⁹¹² denkbar sind hier z. B. sporttechnische, politische oder geographische Merkmale.

Ebenfalls keine klare Beauftragung des IOC ist erkennbar, wenn der Umfang der Olympischen Bewegung und damit letztlich auch das Programm der Spiele bestimmt werden soll. Die ursprüngliche Reichweite des olympischen Sports kann hier kein Referenzmaßstab sein. Wenn auch in der Urform der Olympischen Charta eine explizite Aufforderung zur Ausdehnung der Olympischen Spiele fehlt,⁹¹³ muss die Weiterentwicklung des weltweiten Sportgeschehens und das Entstehen neuer Sportarten im olympischen Programm seinen Niederschlag finden. Nur auf diese Weise kann das Coubertinsche Ziel einer Ausbreitung und Förderung der Olympischen Idee erreicht werden, während Beharrungstendenzen eher eine Obsoleszenz des Olympismus erwarten lassen.

Über seine historische Beauftragung hinaus besitzt das IOC auch faktische Vertretungsmacht gegenüber den olympischen Athleten als Erbringer der sportlichen (Dienst)Leistungen, ohne die die Olympische Bewegung keine Existenzberechtigung hätte. Damit müssten die IOC-Mitglieder als Agenten der Principale „Athleten“ deren Interessen

⁹¹⁰ Darauf weisen Daumann (2003), S. 171, und Hotz (2003), S. 17, hin.

⁹¹¹ Vgl. Daumann (2003), S. 171.

⁹¹² Die Urfassung der Olympischen Charta hält hierzu lediglich fest, dass die Spiele „alle vier Jahre in anderen Städten der Welt“ stattfinden sollen, Blödorn (1980), S. 113.

⁹¹³ Siehe dazu Blödorn (1980), S. 112f.

bei ihren Entscheidungen berücksichtigen. Eine Konkretisierung der Interessen der Akteursgruppe „olympische Athleten“ erweist sich angesichts ihrer Heterogenität jedoch als schwierig. Der Wunsch, die olympischen Wettkämpfe unter ausgezeichneten technischen, organisatorischen und klimatischen Bedingungen austragen zu können, kann jedoch als gemeinsames Ziel aller Sportler angesehen werden.

Kollidieren die Ziele der Athleten – wie dies unter Umständen in der Doping-Frage der Fall sein könnte⁹¹⁴ – mit denen der Olympischen Bewegung, ist den letzteren höhere Priorität einzuräumen. Diese Forderung erscheint gerechtfertigt, weil von Athleten, die sportliche Leistungen erbringen wollen, die das Qualitätsmerkmal „olympisch“ aufweisen, eine Beachtung der Prinzipien dieser Bewegung verlangt werden kann.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Ableitung von legitimen Zielen des IOC und deren Konkretisierung in beauftragungsgemäßes Verhalten seiner Mitglieder mit erheblichen Problemen verbunden ist. Diese resultieren einerseits aus dem wenig greifbaren Pathos der Olympischen Charta und den unverbindlichen Aussagen ihrer Urfassung, und ergeben sich andererseits aus der Herausforderung, den Kern der Olympischen Idee zu bewahren, gleichzeitig aber auch der Weiterentwicklung des weltweiten Sportgeschehens durch entsprechende Anpassungen im olympischen Geschehen Rechnung zu tragen.⁹¹⁵ Die hier gemachten Vorschläge einer Verwirklichung des olympischen Fairnessprinzips bei allen IOC-Entscheidungen und der angemessenen Berücksichtigung der Interessen der Athleten erheben vor diesem Hintergrund keinen Anspruch auf Richtigkeit oder gar Vollständigkeit. Sie sind vielmehr als Diskussionsgrundlage gedacht und sollen im Folgenden zunächst als Referenzpunkt zur Beurteilung von Entscheidungen der IOC-Verantwortlichen dienen, bevor sie im weiteren Verlauf der Arbeit wieder hinterfragt und auf mögliche alternative Zielsetzungen hin untersucht werden.

⁹¹⁴ Ob die Mehrzahl der Athleten dem Doping ablehnend oder zustimmend gegenübersteht, lässt sich nicht ohne weiteres feststellen. Im Schrifttum wird hierzu meist auf einen Aufsatz von Bird und Wagner verwiesen, in dem eine Studie zitiert wird, nach der 50 % der Sportler für eine auf Doping basierende fünfjährige Unbesiegbarkeit sogar den anschließenden Tod in Kauf nehmen würden, siehe Bird/Wagner (1997), S. 751.

⁹¹⁵ Diese Problematik wird auch bei der Abschaffung des Amateurprinzips durch das IOC deutlich. Diese Maßnahme stellte zwar einen klaren Bruch mit Coubertinschen Vorstellungen dar, brachte aber auch einen erheblichen Bedeutungszuwachs für den Olympischen Sport und die Olympische Bewegung mit sich und diente so dem Wunsch Coubertins nach einer Ausbreitung des olympischen Gedankenguts.

5.3.2. Beurteilung der Vertretungsbeziehungen innerhalb der Olympischen Bewegung aus Sicht der Principal-Agent-Theorie

Nachdem eine Einordnung der relevanten Akteursgruppen in das Principal-Agent-Schema erfolgt ist und der Versuch unternommen wurde, legitime Ziele des IOC zu ermitteln, soll nachfolgend eine Beurteilung der entsprechenden Vertretungsbeziehungen vorgenommen werden. Dabei wird insbesondere zu klären sein, welche Auswirkungen die bestehenden institutionellen Regelungen für die Wahrnehmung der jeweiligen Vertretungsaufträge erwarten lassen.

Anders als in Abb. 17 dargestellt, soll im Folgenden die Vertretungsbeziehung zwischen der IOC-Führung und der IOC-Administration keine nähere Berücksichtigung finden. Als intervenierende Variable wäre der Einfluss der Bürokraten zwar grundsätzlich zu beachten. Im konkreten Fall des IOC können jedoch die Möglichkeiten der Administration, bei der Umsetzung getroffener Entscheidungen eigene Zielvorstellungen zu verwirklichen und damit opportunistisch zu handeln, als gering eingestuft werden. Disziplinierend auf das Verhalten der bürokratischen Akteure dürften sich insbesondere die verbesserten Kontrollmöglichkeiten auswirken, die sich aus der fehlenden räumlichen Trennung von der IOC-Führung und dem relativ geringen personellen Umfang der IOC-Verwaltung⁹¹⁶ ergeben.⁹¹⁷

Damit bleiben zwei zu untersuchende Principal-Agent-Beziehungen, zum einen die zwischen der „olympischen Basis“⁹¹⁸ und dem IOC, zum anderen die IOC-interne zwischen den einfachen Mitgliedern und der Führung. Gemäß des zugrundegelegten ökonomischen Verhaltensmodells kann dabei nicht von einer Zielharmonie zwischen Agenten und Principalen ausgegangen werden. Inwieweit die Auftragnehmer vor diesem Hintergrund die Ziele der Auftraggeber verfolgen, hängt davon ab, welche Möglichkeiten zur Sanktionierung des Verhaltens der Agenten bestehen. Es wird daher zum einen zu untersuchen sein, inwieweit den Principalen die Reaktionsweisen Abwanderung und Widerspruch offenstehen. Zum anderen soll auf den Aspekt der Verhaltenssteuerung eingegangen werden, der sich insbesondere bei eingeschränkten Abwanderungsmöglichkeiten und der damit verbundenen starken Bindung der Principale an die Agenten als bedeutsam erweist.

⁹¹⁶ Siehe www.olympic.org (2004a), und Lösche (1997), S. 14.

⁹¹⁷ Dies gilt sowohl für die Anwendung formaler Kontrollmechanismen als auch für die informelle Institution der sozialen Kontrolle.

⁹¹⁸ Unter diesem Terminus sollen die aus der Olympischen Idee ableitbaren Ziele und die – mitunter damit konfligierenden – Interessen der Athleten zusammengefasst werden.

5.3.2.1. Vertretungsbeziehung zwischen der olympischen Basis und dem IOC

Soll diese Principal-Agent-Beziehung im Sinne der oben entwickelten Phänomenologie⁹¹⁹ charakterisiert werden, muss untersucht werden, in welchem Umfang die Reaktionsweisen Abwanderung und Widerspruch zur Verfügung stehen. Dabei muss berücksichtigt werden, dass das IOC unter Monopolbedingungen agieren kann,⁹²⁰ weil es ein als einzigartig angesehenes, prestigeträchtiges und dementsprechend von allen Beteiligten begehrtes Produkt anbietet. Insbesondere gilt dies für die Athleten. Sie haben in eine Karriere als Hochleistungssportler hohe spezifische Investitionen getätigt, die bei einem Verzicht auf eine Partizipation an olympischen Wettkämpfen eine erhebliche Entwertung erfahren würden. Diese potentiellen sunk costs stehen als Opportunitätskosten einer Abwanderung entgegen. Auch aus Sicht der IF-Akteure sind olympische Wettkämpfe die beste Werbung für ihre jeweiligen Sportarten,⁹²¹ und mit einem Bedeutungszuwachs für die eigene Organisation verbunden. Der größte Prestige- und Werbeeffect dürfte freilich bei den Städten entstehen, die als Ausrichter die Infrastruktur für die Durchführung der Olympischen Spiele zur Verfügung stellen.

Damit bleibt festzuhalten, dass für die Akteure der olympischen Basis eine Abwanderung aus dem Einflussbereich des IOC kaum möglich erscheint. Bei derart eingeschränkten Abwanderungsmöglichkeiten und damit langfristiger Bindung an den Agenten kommt dem Sanktionsmechanismus Widerspruch, d. h. der Möglichkeit, verhaltenssteuernde Eingriffe in Form von Anweisungen oder gar eine Absetzung des Agenten vorzunehmen, erhöhte Bedeutung zu. Bei den IOC-Mitgliedern bestehen diese Optionen jedoch nicht. Auf die kooptierten Mitglieder besteht per Definition kein Zugriff, und die gewählten Athletenvertreter sind für eine einmalige Amtszeit von acht Jahren im IOC⁹²² und unterliegen damit keiner verhaltensbeeinflussenden Wiederwahlrestriktion.

Eine Art Kontrollorgan zur Sicherstellung der Verhaltensqualität könnten die IOC-Kommissionen darstellen. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang insbesondere die Ethikkommission und die Nominierungskommission. Aus Sicht der Principal-Agent-Theorie kommt der Nominierungskommission die Aufgabe zu, die ex-ante-Qualitätsunsicherheit bei neuen IOC-Mitgliedern zu reduzieren, während die Ethikkommission zur Bewältigung der ex-post-Verhaltensunsicherheit dient. Die

⁹¹⁹ Siehe oben Abb. 4.

⁹²⁰ Damit sind Parallelen zu den politischen Unternehmern in Demokratien erkennbar, vgl. Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 82.

⁹²¹ Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 172.

⁹²² Siehe www.olympic.org (2004c).

Kommissionsmitglieder besitzen jedoch keine institutionalisierten Eingriffsrechte und werden darüber hinaus mehrheitlich nicht von der olympischen Basis, sondern von IOC-Präsidenten ausgewählt,⁹²³ was deren Unabhängigkeit erheblich einschränkt. Eine weitere Möglichkeit, Widerspruch zumindest zu äußern, besteht in öffentlichem, beispielsweise durch mediale Berichterstattung artikulierten Druck auf das IOC. Die Medien besitzen zwar keine Durchgriffsrechte auf das IOC, könnten aber als „Anwälte der olympischen Basis bzw. der Olympischen Idee“ fungieren und beauftragungsgemäßes Verhalten der IOC-Mitglieder postulieren.

Es zeigt sich, dass Widerspruch gegen das Verhalten der IOC-Mitglieder zwar artikuliert, aber nicht durchgesetzt werden kann. Es fehlt dazu an sanktionsbewehrten institutionellen Durchsetzungsmechanismen. Weder schuldet das IOC der olympischen Basis Rechenschaft, noch existiert eine Instanz, die eine Kontrolle ausübt oder Anweisungen erteilen könnte.⁹²⁴ Vielmehr besitzt das IOC kraft seiner Stellung in der Olympischen Bewegung selbst die Interpretationshoheit über die olympische Ideologie und das Recht zu deren Konkretisierung. Damit bleibt als verhaltensbeeinflussende Maßnahme die leistungsabhängige Entlohnung der IOC-Mitglieder,⁹²⁵ aber auch darauf wird zugunsten des ehrenamtlichen Charakters der IOC-Arbeit verzichtet.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass in der Principal-Agent-Beziehung zwischen dem IOC und der olympischen Basis zu dem Problem kaum vorhandener Abwanderungsoptionen sehr eingeschränkte Möglichkeiten für die Reaktionsweise Widerspruch hinzu kommen: Bereits dessen bloße Artikulation bereitet Schwierigkeiten, da das IOC nicht nur einem Personenkreis, sondern vor allem einer wenig konkretisierbaren überindividuellen Idee verpflichtet ist. Scheint dieses Artikulations- und Interpretationsproblem zumindest ansatzweise durch Informationsintermediäre noch lösbar, fehlt es insbesondere an einer sanktionsbewehrten Kontrollinstanz, der gegenüber das IOC zur Rechenschaftsablage verpflichtet ist, und durchsetzen kann, dass geäußelter Widerspruch für die Akteure im IOC handlungsleitend wird. Für die IOC-Mitglieder ergibt sich aus diesen Rahmenbedingungen in der Vertretungsbeziehung zur olympischen Basis ein umfangreicher diskretionärer Handlungs- und Entscheidungsspielraum.

⁹²³ Eine Ausnahme bildet hier die Athletenkommission, bei der zwölf der 19 Mitglieder aus der Mitte der Athleten gewählt werden.

⁹²⁴ Vgl. Doebling (1981), S. 322.

⁹²⁵ Eine Bezahlung kann grundsätzlich in Form von Kontrakt- oder Residualeinkommen erfolgen, vgl. Vanberg (1982), S. 21.

Das IOC weist damit deutliche Parallelen zu einer geschlossenen Führungselite in Oligarchien auf, die bei Abwesenheit eines Kontrollorgans nahezu unbeschränkte Macht ausüben kann.⁹²⁶

5.3.2.2. Vertretungsbeziehung zwischen den einfachen IOC-Mitgliedern und der IOC-Führung

Auch die IOC-interne Principal-Agent-Beziehung ist danach zu beurteilen, welche Möglichkeiten sie den in diesem Fall als Principale fungierenden einfachen IOC-Mitgliedern bietet, das Verhalten der mit der Führung der Organisation beauftragten Personen mit Abwanderung und Widerspruch zu sanktionieren. Da es sich um eine demokratische Repräsentationsbeziehung handelt, d. h., um einen durch Wahl für eine bestimmte Amtszeit erteilten Vertretungsauftrag, ist eine Abwanderung in diesem Zeitraum ausgeschlossen. Die Verbindung zwischen Principal und Agent über einen Wahlzug versetzt die Wähler zwar in die Rolle des klassischen demokratischen Kontrollorgans, der dafür typischen verhaltenssteuernden Wiederwahlrestriktion unterliegen jedoch nicht alle Akteure der aus dem Präsidenten und den übrigen Mitgliedern des Exekutivkomitees bestehenden IOC-Führung. Die restriktiven Wiederwahlmöglichkeiten, nach denen höchstens eine einmalige Wiederwahl möglich ist,⁹²⁷ versetzen einen Teil der Akteure in die Lage, wegen ihres zwangsweisen Ausscheidens aus dem Führungsgremium keine Stimmen für eine Wiederwahl sammeln zu müssen. Eine Kontrolle erscheint jedoch prinzipiell möglich, weil die Delegation umfangreicher Entscheidungsbefugnisse an das Exekutivkomitee widerruflich erfolgt und außerdem viele Sachfragen, anders als in der typischen indirekten Demokratie, weiterhin der Zustimmung durch die Session bedürfen. Ein mögliches „over-ruling“ der IOC-Führung durch die einfachen Mitglieder wird auch dadurch erleichtert, weil in einem relativ kleinen Entscheidungskollektiv wie dem IOC das „rational ignorance“-Phänomen weniger Relevanz besitzen dürfte.

⁹²⁶ Vgl. Medding (1970), S. 6f., Michels (1958), S. 37 und 418, und Zippelius (1999), S. 172ff. Eine „oligarchische“ bzw. „autokratische“ Herrschaft des IOC erkennen auch Rittberger/Boekle (1996), S. 187.

⁹²⁷ Im Exekutivkomitee gilt folgende aufsteigende Ämterhierarchie: Mitglied der Exekutive – Vizepräsident – Präsident. Nach der Ausnahmebestimmung in Regel 19 § 2.2 kann ein Verbleib im Exekutivkomitee nach zwei absolvierten Amtsperioden nur erfolgen, wenn das betreffende Mitglied zum Präsidenten gewählt wird. Da die Wahlen für die einzelnen Ämter im Exekutivkomitee zeitlich versetzt stattfinden, wird ein Ausscheiden üblicherweise nicht an fehlender Wählerstimmenunterstützung, sondern daran scheitern, dass für das Präsidentenamt gerade keine Vakanz besteht.

Die Durchsetzung dieses Widerspruchs gegen die Exekutive setzt allerdings das Erreichen eines Quorums voraus, das für die Einberufung einer außerordentlichen Session, die Überstimmung des Exekutivkomitees oder die Durchführung einer geheimen Stimmabgabe grundsätzlich erforderlich ist. Erschwert wird der Session eine Kontrolle der führenden Repräsentanten weiterhin durch die nicht-öffentlich stattfindenden Sitzungen des Exekutivkomitees, dessen Recht die Tagesordnung für die Vollversammlungen festzulegen, sowie durch die übliche Praxis, inhaltliche Diskussionen weitgehend in die keinem Einfluss der Session unterliegenden Kommissionen auszulagern.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die IOC-interne Principal-Agent-Beziehung zwischen den einfachen Mitgliedern und der Exekutive insbesondere durch das Vorhandensein direktdemokratischer Elemente nicht als typische politische Repräsentation bezeichnet werden kann, mithin auch nicht das Problem der Entkoppelung von Wählern und Gewählten aufweist. Zwar ergeben sich insbesondere durch die Delegation wichtiger Entscheidungsbefugnisse und die eingebauten Hürden für direktdemokratische Eingriffe diskretionäre Entscheidungsspielräume für die Mitglieder des Exekutivkomitees; grundsätzlich besteht aber die Möglichkeit einer Kontrolle der Akteure mittels verhaltenssteuernder Maßnahmen. Ambivalent sind die restriktiven Wiederwahlbestimmungen im Exekutivkomitee zu beurteilen. Einerseits können sie Oligarchisierungstendenzen innerhalb des IOC verhindern, andererseits leisten sie einer Entkoppelung von den einfachen IOC-Mitgliedern Vorschub.

Eine herausragende Machtposition innerhalb der IOC-Exekutive nimmt der Präsident ein. Er besitzt größere diskretionäre Entscheidungsspielräume als die übrigen Mitglieder, weil er das Recht hat, über die inhaltliche Ausrichtung und personelle Besetzung der Kommissionen zu entscheiden, eine detaillierte Festlegung Abstimmungsprozeduren vorzunehmen, und im Falle einer Pattsituation eine Entscheidung zu treffen.

5.4. Typische Verhaltensweisen der beteiligten Akteure

Aus den dargestellten institutionellen Spezifika der beiden Principal-Agent-Beziehungen sollen im Folgenden Verhaltensmuster abgeleitet werden, die zu erwarten sind, wenn sich die Beteiligten – Mitglieder der IOC-Exekutive, einfache IOC-Mitglieder und Akteure der olympischen Basis – so verhalten, wie es aufgrund der unterstellten Verhaltensannahme des eigennutzorientierten Individuums zu erwarten ist.

Den aufgestellten Prognosen liegt dabei die These von der institutionellen Bedingtheit individuellen Verhaltens zugrunde. Danach setzen die institutionellen Rahmenbedingungen bestimmte Anreize, die handlungsleitend werden. In den folgenden Abschnitten werden zunächst allgemeine Verhaltensmuster abgeleitet, die sich in wiederkehrenden Situationstypen beobachten lassen. Sie können in Anlehnung die Terminologie von Watkins als „Prognosen im Prinzip“⁹²⁸ bezeichnet werden. In einem weiteren Schritt wird versucht, eine Präzisierung im Hinblick auf die Themenbereiche Vergabe der Olympischen Spiele, Umfang der Olympischen Bewegung und Dopingbekämpfung vorzunehmen.

5.4.1. Akteure der olympischen Basis

Zu den Akteuren der olympischen Basis zählen die unmittelbar von IOC-Entscheidungen betroffenen Personengruppen, die kein institutionalisiertes Mitwirkungsrecht an der IOC-Entscheidungsfindung haben. In diese Kategorie fallen insbesondere die Athleten, aber auch die Vertreter der IFs und der Bewerberstädte. Diese Zusammenfassung einzelner Individuen zu Akteursgruppen bedeutet freilich nicht, dass innerhalb dieser Gruppen eine homogene Interessenlage herrscht. Während dies bei den Athleten in bestimmten Sachfragen noch der Fall sein wird, vertreten die Repräsentanten der IFs und der Bewerberstädte ausschließlich eigene Interessen im Sinne der individuellen Vorteilhaftigkeit.

Die Athleten sind, wie gezeigt wurde, durch hohe spezifische Investitionen in den Hochleistungssport auf eine Teilnahme an den Olympischen Wettkämpfen angewiesen und damit an das IOC gebunden. Sie werden daher, solange sie persönlich durch die Steigerung des eigenen Marktwerts und der damit verbundenen Erschließung weiterer Einkommenspotentiale von einer Teilnahme an den Olympischen Spielen profitieren, im olympischen System verbleiben und die vom IOC gefassten Beschlüsse formal akzeptieren. Da die Athleten weitgehend auf den Empfang von Weisungen des IOC festgelegt sind und ihr geringer Organisationsgrad eine wirksame Interessenartikulation gegenüber dem IOC verhindert,⁹²⁹ ist zu erwarten, dass sie passiv bleiben und eine geringe Tendenz zeigen, Informationen über das Gebaren des IOC zu generieren. Statt dessen werden die einzelnen

⁹²⁸ „Prognosen im Prinzip“ zeichnen sich durch die bewusste Vernachlässigung raum-zeitlicher Spezifika aus, siehe dazu oben Abschnitt 2.5.2.4.

⁹²⁹ Angesichts der Vielgestaltigkeit des Sports sind die Interessen der Athleten durch eine geringe Homogenität gekennzeichnet, mithin werden sie eine geringe Tendenz zeigen, sich zu einer gemeinsamen Interessenvertretung zusammenzuschließen. Vgl. zum geringen Organisationsgrad der Athleten auch Kubat (1998), S. 160.

Athleten versuchen, individuelle Vorteile unter Umgehung der vom IOC aufgestellten Regeln zu realisieren und ihr Verhalten dem IOC und ihren Kollegen gegenüber zu verschleiern.

Auch die IFs profitieren in erheblichem Maße von einer Partizipation an der Olympischen Bewegung.⁹³⁰ Ziel aller IFs muss daher die Aufnahme oder der Verbleib im Programm der Spiele sein. Dabei sind sie freilich an ihr Produkt, die vertretenen Sportarten und Disziplinen, und deren Attraktivität für das Olympische Programm gebunden. Besonders die Vertreter weniger attraktiver Sportarten werden daher versuchen, entweder durch Produktvariationen, wie z. B. Regeländerungen, die Attraktivität ihrer Sportarten zu erhöhen, oder durch den Aufbau persönlicher Beziehungen zu IOC-Mitgliedern und die Schaffung von Abhängigkeiten die Willensbildung im IOC zu beeinflussen.

Die in Bezug auf die IFs getroffenen Aussagen gelten in gleicher Weise für die Vertreter der Bewerberstädte. Deren Konkurrenz untereinander kann jedoch aufgrund des Alles-oder-Nichts-Charakters der Vergabeentscheidung als ungleich härter eingestuft werden. Die Tendenz, außerhalb des von den Statuten vorgegebenen Rahmens auf IOC-Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Prozess der Vergabe Olympischer Spiele Einfluss zu nehmen, wird daher ausgeprägter in Erscheinung treten.

5.4.2. IOC-Mitglieder

Bei den IOC-Mitgliedern bietet es sich an, nach einer grundsätzlichen Charakterisierung ihrer vorgefundenen Handlungssituation eine Unterteilung gemäß der Doppelfunktion, die sie innehaben, vorzunehmen. Sie sind einerseits Agenten der olympischen Basis, andererseits Principale der IOC-Führung. Gemäß dieser Unterscheidung gelten die folgenden Aussagen zur Funktion als Agenten für alle IOC-Mitglieder, diejenigen zur Funktion als Principale nur für die Mitglieder, die kein Führungsamt bekleiden. In einem weiteren Schritt wird auf Verhaltensrestriktionen der Akteure einzugehen sein.

Kennzeichen der vorgefundenen Handlungssituation ist primär das Fehlen einer Kontrollinstanz und die fehlende Verpflichtung der IOC-Mitglieder, über ihr Tun Rechenschaft abzulegen. Dies gilt nicht nur für die kooptierten Mitglieder, sondern auch – aufgrund der fehlenden Wiederwahlrestriktion – für die gewählten Athletenvertreter. Da die IOC-Mitglieder außerdem keinerlei potentieller Konkurrenz ausgesetzt sind, werden sie als eigennutzorientierte Individuen keinen Anreiz haben, in ihrer jeweiligen Funktion

⁹³⁰ Eine Mitgliedschaft in der Olympischen Bewegung ist für die IFs nicht nur prestigeträchtig, sondern auch mit erheblichen finanziellen Vorteilen verbunden, vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 183.

beauftragungsgemäß zu handeln; vielmehr werden sie opportunistisches Verhalten an den Tag legen. Im Folgenden wird versucht, mögliche Ausprägungen opportunistischen Verhaltens aufzuzeigen.

Da die individuell sehr unterschiedlichen Nutzenfunktionen sehr vielfältige Verhaltensweisen zeitigen können, sind die folgenden Überlegungen zur Konkretisierung des zu erwartenden opportunistischen Verhaltens keinesfalls als vollständige Aufzählung zu verstehen, sondern stellen vielmehr einen skizzenhaften Überblick dar. Zwischen diskretionären Handlungsspielräumen und opportunistischem Verhalten muss kein deterministischer Zusammenhang bestehen; der ideologische Überzeugungstäter, der individuellen Nutzen aus beauftragungsgemäßer Tätigkeit zieht, wird allerdings vor dem Hintergrund des ökonomischen Verhaltensmodells eine Ausnahmeerscheinung bleiben.

5.4.2.1. Als Principale der IOC-Führung

Die fehlende Notwendigkeit zur Rechenschaft gegenüber der olympischen Basis charakterisiert auch das Verhältnis der IOC-Mitglieder zur eigenen Führung. Die den Statuten gemäße Beauftragung der Session, höchstes legislatives Organ des IOC zu sein, d. h., die Aktivitäten der Exekutive zu überwachen, wird dabei in den Hintergrund treten. Zu einer Kontrolle der Aktivitäten der eigenen Führung fehlt den Mitgliedern der Anreiz. Erwartet werden kann vielmehr die Neigung zu abgestimmtem Verhalten oder kollusivem Zusammenwirken zwischen der IOC-Führung und den einfachen Mitgliedern, wenn sie sich davon individuelle Vorteile versprechen. Es zeigt sich damit, dass zwar durchaus institutionelle Vorkehrungen existieren, um das Gebaren der Exekutive auf die Interessen der Basis auszurichten. Fehlende Anreize auf Seiten der IOC-Mitglieder verhindern jedoch eine solche Anbindung und damit die Wahrnehmung der mit dem Amt verbundenen Principalfunktion weitgehend.

5.4.2.2. Als Agenten der olympischen Basis

Die Tätigkeit im IOC stellt für die Mitglieder einen Aufwand dar, dem keine entsprechende finanzielle Entlohnung gegenübersteht.⁹³¹ Es entstehen Opportunitätskosten in Gestalt entgangener Möglichkeiten zur Einkommensgenerierung oder alternativen Zeitgestaltung. Zur Kompensation dieser Opportunitätskosten werden die Mitglieder

⁹³¹ Die materiellen Aufwendungen für die IOC-Arbeit ersetzt, zumindest teilweise, die an die Mitglieder gezahlte Aufwandsentschädigung.

versuchen, in materieller oder ideeller Hinsicht Nutzen aus ihrem Amt zu ziehen.⁹³² Weil ihr individueller Handlungsraum aufgrund ähnlicher institutioneller Gegebenheiten mit dem von politischen Unternehmern oder Bürokraten verglichen werden kann, wird hier bei der Prognose typischer Verhaltensmuster zunächst von einer Analogie ausgegangen und eine ähnliche Operationalisierung des Nutzenbegriffs vorgenommen.⁹³³

Materieller Nutzen in Form von monetären oder geldwerten Vorteilen lässt sich insbesondere durch die Zusage realisieren, gegen entsprechende finanzielle Zuwendungen die Entscheidungsfindung im IOC im Sinne des Bezahlenden zu beeinflussen. Unter der Annahme, dass Korruption durch das Vorhandensein von Ermessensspielräumen und die Abwesenheit von Rechenschaft begünstigt wird,⁹³⁴ ist im Fall des IOC von einer hohen Gefahr der Bestechlichkeit auszugehen. Sie wird zusätzlich dadurch gesteigert, dass die Stimme eines einzelnen Mitglieds wegen der überschaubaren Größe des Entscheidungskollektivs ein relativ hohes Gewicht besitzt.⁹³⁵

Im Grenzbereich zwischen materiellen und eher ideellen Nutzenkomponenten liegt der Bereich des demonstrativen Konsums. Während die Nutzung umfangreicher Privilegien auf Kosten des IOC einerseits einen geldwerten Vorteil der Tätigkeit im IOC darstellt, beinhaltet der exklusive Charakter des IOC-Umfelds und die Pflege eines distinktierten Images auch einen Prestigezuwachs⁹³⁶, der eher dem Bereich des ideellen Nutzens zuzuordnen ist.

Nicht in monetären Größen messbaren Nutzen generieren die Akteure des IOC zum einen aus der mit ihrer Tätigkeit verbundenen Machtposition.⁹³⁷ Diese versetzt sie nicht nur in die Lage, die Entwicklung der Organisation nach eigenen Vorstellungen beeinflussen zu können;⁹³⁸ bereits das Gefühl der Zugehörigkeit zu einem elitären Machtzirkel und der damit verbundene Bedeutungszuwachs für die eigene Person dient der Kompensation der in die IOC-Arbeit investierten Zeit.⁹³⁹ Begünstigt durch die weitreichenden Kompetenzen

⁹³² Es kann argumentiert werden, dass nicht-monetäre Ziele um so mehr in Erscheinung treten, je weniger ein Amt selbst monetäre Anreize bietet, vgl. Behrends (2001), S. 15.

⁹³³ Vgl. Behrends (2001), S. 15, und Kirchgässner (1988), S. 61.

⁹³⁴ Vgl. Klitgaard (2000), S. 75.

⁹³⁵ So konstatiert auch Maennig (2001), S. 165, dass eine geringe Anzahl von Entscheidungsträgern die Korruptionsanfälligkeit von Projekten erhöht.

⁹³⁶ Rittberger/Boekle (1996), S. 180ff., weisen auf die Problematik hin, den Begriff des Prestiges inhaltlich zu präzisieren. Sie verstehen unter Prestige „einen immateriellen Wert, den jemand oder etwas aus der Sicht anderer besitzt“, Rittberger/Boekle (1996), S. 180.

⁹³⁷ Vgl. Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 90f., die Prestige-, Macht- und Statusziele als typische Interessen politischer Unternehmer nennen. Vgl. auch Weber (1968), S. 9, der Macht als Mittel zur Erreichung bestimmter Ziele und Macht als Selbstzweck in Form von Prestige unterscheidet.

⁹³⁸ Vgl. Behrends (2001), S. 35, und Leopold (1988), S. 276.

⁹³⁹ Fehlende finanzielle Entlohnung einer Tätigkeit lässt das Prestige- und Machtmotiv in den Vordergrund treten, vgl. Mensch (1999), S. 686, und Behrends (2001), S. 15.

des IOC wird darüber hinaus eine inhärente Tendenz zu beobachten sein, über eine weitere Ausdehnung der Olympischen Bewegung und der Olympischen Spiele, eine Ausweitung des Einflussbereichs des IOC und damit der individuellen Machtposition der Mitglieder zu erreichen.⁹⁴⁰

Die individuelle Kosten-Nutzen-Relation der IOC-Arbeit lässt sich auch durch eine Reduzierung des Anstrengungsniveaus verbessern. So kann unter Mitnahme der aus dem Amt erwachsenden Vorteile eine geringe Neigung einhergehen, kontroverse Themen zu behandeln. Diese Tendenz zur Konformität wird noch durch zwei Spezifika des IOC verstärkt: Zum einen besteht zwischen den Mitgliedern eine gegenseitige Abhängigkeit im Hinblick auf ihre Wiederwahl, zum anderen kann durch die größere Transparenz im relativ kleinen Entscheidungskollektiv IOC die Stimmabgabe potentieller Abweichler durch Stimmenhandel, Absprachen oder Geschäfte auf Gegenseitigkeit beeinflusst werden.

5.4.2.3. Grenzen des Opportunismus

In der Principal-Agent-Theorie wird bezüglich des opportunistischen Verhaltens der Vertreter grundsätzlich zwischen „moral hazard“ und „hold-up“ unterschieden. Im Gegensatz zum offenen Verstoß gegen die Interessen des Principals durch hold-up findet beim moral hazard der Opportunismus verdeckt, d. h. unter Ausnutzung der bestehenden Informationsasymmetrie, statt.⁹⁴¹ Im Falle des IOC wäre zu erwarten, dass angesichts des weitreichenden sanktionsfreien Handlungsspielraums keine allzu großen Anstrengungen unternommen werden, beauftragungswidriges Verhalten zu verbergen.

Es kann jedoch argumentiert werden, dass die IOC-Mitglieder eher dazu neigen, opportunistisches Verhalten nach außen mittels einer geschickten Selbstdarstellung, etwa durch die rhetorische Betonung der olympischen Werte oder die Monopolisierung relevanter Informationen, zu verschleiern. Dabei kommt ihnen die Praxis, Sitzungen des Exekutivkomitees unter Ausschluss der Öffentlichkeit abzuhalten und zur Mitverfolgung der Vollversammlungen am Bildschirm nur akkreditierte, d. h., vom IOC akzeptierte Medienvertreter zuzulassen, entgegen.

Dieser scheinbare Widerspruch löst sich auf, wenn in Betracht gezogen wird, dass trotz der weitgehenden Abwesenheit institutioneller Schranken auch das Verhalten der IOC-Akteure Restriktionen unterliegt. Sie müssen den Bestand ihrer Organisation langfristig

⁹⁴⁰ Empirische Bestätigung findet diese These in der in Kapitel 4.8. skizzierten säkularen Ausweitung der olympischen Sportarten und der Olympischen Spiele.

⁹⁴¹ Vgl. dazu oben Abschnitt 3.2.3.4.3.2.

sicherstellen, um die mit dem Amt verbundenen Privilegien dauerhaft genießen zu können. Vor diesem Hintergrund sind die IOC-Mitglieder nicht nur den bereits genannten Akteursgruppen des olympischen Geschehens verpflichtet, sondern auch all denjenigen, die die im olympischen Kontext produzierten sportlichen Leistungen nachfragen und letztlich finanzieren. Weil es keinen staatlichen Bestandsschutz genießt, ist das IOC auf diese, durch Fernsehsender und Sponsoren letztlich nur artikulierte Nachfrage angewiesen. Von den Sportkonsumenten als Fehlentwicklung empfundene Entscheidungen gefährden die Akzeptanz der Olympischen Bewegung und damit die des IOC. Beachtet werden muss dabei insbesondere der Einfluss der Medien, die in ihrer klassischen Funktion als Informationsintermediäre opportunistisches Verhalten aufdecken könnten. Obwohl kein expliziter Vertretungsauftrag der Sportkonsumenten existiert, stellen diese für das IOC eine Art „externe Kontrollinstanz“ dar. Die Notwendigkeit, das olympische Geschehen als Prestige- und Aufmerksamkeitsgarant für das IOC zu erhalten, bildet letztlich die einzige Restriktion für das eigennützige Handeln der IOC-Mitglieder.

5.4.3. IOC-Führung in Gestalt des Präsidenten und der weiteren Mitglieder des Exekutivkomitees

Bei den Führungsmitgliedern des IOC handelt es sich um demokratisch gewählte Vertreter; sie können daher zunächst als politische Unternehmer angesehen werden, die mit Hilfe der durch das Amt verliehenen Befugnisse politisches Einkommen finanzieller oder ideeller Art aus ihrer Tätigkeit generieren wollen. Da sie gleichzeitig auch einfache Mitglieder sind, gelten die bisher gemachten Voraussagen über die Neigung zu Demonstrativkonsum, Prestige- und Machtstreben, die Reduzierung des Anstrengungsniveaus sowie die Gefahr der Bestechlichkeit auch für die Mitglieder der Exekutive, wobei das Korruptionspotential aufgrund der zusätzlichen Kompetenzen größer sein wird.

In diesem Abschnitt gilt es, in Ergänzung dazu diejenigen Verhaltensweisen zu benennen, die aus der herausgehobenen Stellung des Präsidenten und der übrigen Mitglieder der Exekutive erwachsen. Zusätzliches ideelles Einkommen in Gestalt eines individuellen Machtzuwachses kann zunächst mit der Erweiterung der Kompetenzen des Führungsamtes und damit des Einflusses auf die IOC-Entscheidungsfindung realisiert werden. Die Mitglieder des Exekutivkomitees werden daher eine weitere Entmachtung der Session anstreben, was durch das Recht des Exekutivkomitees, die Tagesordnung der Vollversammlung festzulegen, erleichtert wird. Aus dem herausragenden Einfluss des

Exekutivkomitees auf die Berufung neuer Mitglieder ins IOC⁹⁴² erwächst ihm eine Gatekeeper-Funktion. Diese bietet Möglichkeiten zur Ämterpatronage⁹⁴³ und zur personellen Verflechtung mit IFs oder NOKs, um sich deren Gewogenheit und damit letztlich die eigene Machtbasis zu sichern. Schließlich erhöht die relativ leichte Überschaubarkeit des sechzehnköpfigen Führungsgremiums die Transparenz über die gegenseitigen Präferenzen und erleichtert Stimmentausch und abgestimmtes Verhalten. Individuelle Interessen der einzelnen Führungsmitglieder können so leichter Berücksichtigung finden.

Aus Sicht des Präsidenten erscheint eine verstärkte Auslagerung inhaltlicher Diskussionen in den Bereich der IOC-Kommissionen vielversprechend, weil er bei deren personeller Besetzung und inhaltlicher Ausrichtung weitgehende Gestaltungsfreiheit besitzt. Eine solche Maßnahme, die offiziell als Anreicherung der Entscheidungsfindung mit externem Sachverstand deklariert werden kann, bietet den Vorteil, dass die Arbeit der Kommissionen permanent und daher weitgehend unbeachtet von medialer Berichterstattung stattfindet.

Obwohl oben als politische Unternehmer bezeichnet, können aufgrund der restriktiven Wiederwahlmöglichkeiten nicht alle Mitglieder des Exekutivkomitees nach Ablauf ihrer Amtszeit⁹⁴⁴ einen Verbleib in dem Gremium anstreben, weshalb für einige von ihnen das Ausscheiden aus dem Exekutivkomitee bereits während ihrer Tätigkeit feststeht. Daraus ergeben sich unterschiedlich große diskretionäre Handlungsspielräume der einzelnen Mitglieder: Während diejenigen, die einen Verbleib im Führungsgremium anstreben, gegenüber der Session als Stimmenmaximierer auftreten und die Interessen der umworbenen IOC-Mitglieder als Verhaltensrestriktion beachten müssen, sind Akteure, denen ein Zwangsrücktritt bevorsteht, von den Zielen ihrer Auftraggeber weitgehend abgekoppelt, weshalb bei ihnen die Orientierung am individuellen Nutzen stärker ausgeprägt sein dürfte.

Die Mitglieder der IOC-Führung, insbesondere der Präsident, stehen aufgrund ihrer prominenten Stellung unter verstärkter Beobachtung durch die Medien und die gesellschaftliche und politische Öffentlichkeit. Ihr opportunistisches Verhalten unterliegt daher wirksameren Restriktionen als das der einfachen Mitglieder des IOC.

⁹⁴² Das Exekutivkomitee entscheidet über die Vorschläge der Nominierungskommission, bevor diese der Session zur Abstimmung vorgelegt werden, siehe oben Abschnitt 4.7.2.2.

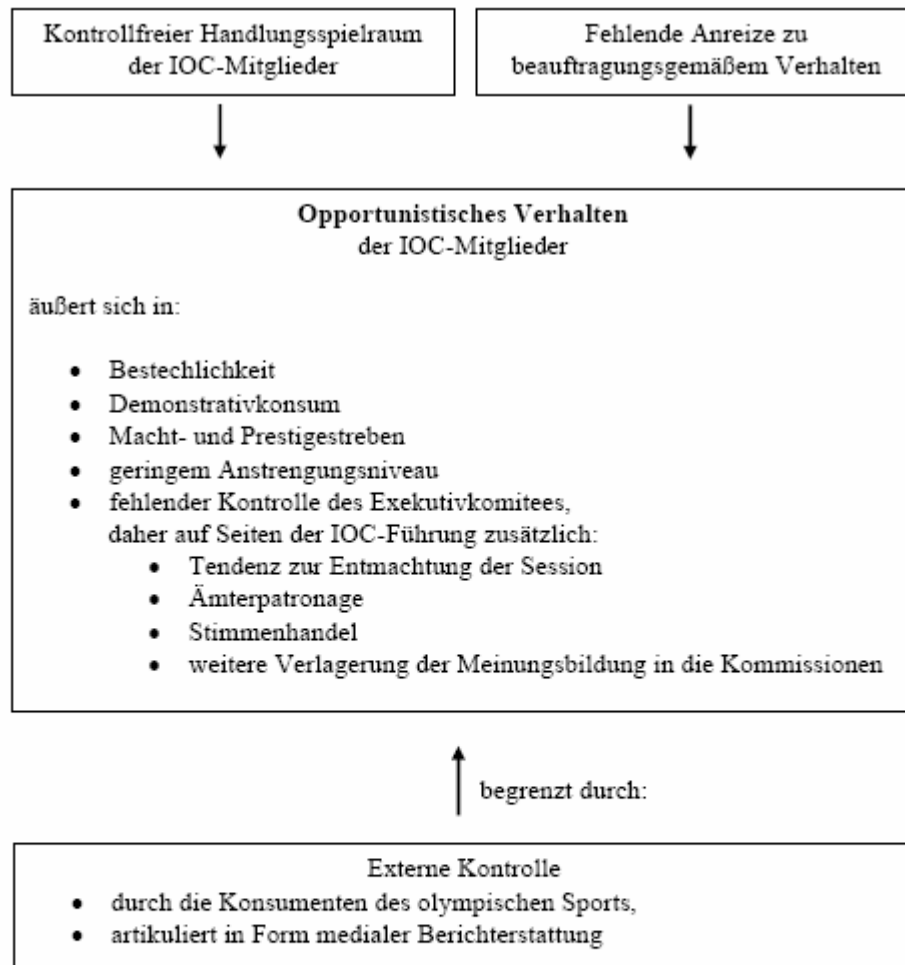
⁹⁴³ Vgl. Homann/Suchanek (2000), S. 216, und Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 202.

⁹⁴⁴ Die Amtszeit im Exekutivkomitee beträgt in der Regel vier Jahre; Ausnahme hiervon bildet mit acht Jahren die erste von zwei möglichen Amtszeiten des Präsidenten.

5.4.4. Zwischenfazit: Institutionelles Versagen

Die vorangegangenen und in Abb. 18 zusammengefassten Ausführungen haben gezeigt, dass beide Principal-Agent-Beziehungen, die das Vertretungsverhältnis zwischen dem IOC und der olympischen Basis determinieren, umfangreiche kontrollfreie Handlungsspielräume für die IOC-Akteure aufweisen. Unter der Prämisse des eigennutzorientierten Verhaltens kann eine geringe Bindung der IOC-Mitglieder an ihren Auftrag und damit eine weitgehende Irrelevanz der Olympischen Idee erwartet werden. Das prognostizierte opportunistische Verhalten der jeweiligen Agenten ist dabei in deren vorgefundener Handlungssituation begründet und damit situationsadäquat im Sinne des situationslogischen Ansatzes.

Aus Sicht der olympischen Basis sind die zu erwartenden Verhaltensmuster als unbefriedigend anzusehen. Unter der Hypothese von der institutionellen Bedingtheit individuellen Verhaltens muss dabei jedoch institutionelles Versagen, nicht etwa individuelles Fehlverhalten der beteiligten Akteure, konstatiert werden. Zu klären bleibt, inwieweit der verhaltenssteuernde Einfluss der externen Kontrolle durch die Medien und der von ihr vertretenen Öffentlichkeit mangelhafte institutionelle Rahmenbedingungen kompensieren könnte.



*Abb. 18: Institutionelles Versagen im Bereich der Olympischen Bewegung,
Quelle: Eigene Darstellung.*

5.5. Prognostizierbare Verhaltensweisen in ausgewählten Entscheidungsbereichen und deren Vergleich mit beobachtetem Verhalten der IOC-Mitglieder

Aufbauend auf der vorangegangenen institutionen- und politökonomischen Analyse des IOC wird hier der Versuch unternommen, für die Handlungsfelder

- Vergabe der Olympischen Spiele,
- Bestimmung des Umfangs der Olympischen Spiele und der Olympischen Bewegung, sowie den
- Umgang mit der Doping-Problematik

theoretisch fundierte, d. h. aus den Hypothesen der zugrunde gelegten Theoriebausteine abgeleitete Verhaltensprognosen für die IOC-Mitglieder zu ermitteln. Es wird also davon

ausgegangen, dass die Akteure primär an der Erhöhung ihres individuellen Nutzens interessiert sind und dabei von bestimmten Handlungsrestriktionen beschränkt werden. Diese Grenzen des Eigennutzstrebens sind hier von besonderem Interesse. Es geht um die Frage, welche Kriterien die Entscheidungsgrundlage der Mitglieder bilden, wenn angesichts umfangreicher diskretionärer Handlungsspielräume von einer weitgehenden Irrelevanz der eigentlichen Beauftragung ausgegangen werden kann.

In einem weiteren Schritt werden dann jeweils die prognostizierten mit den beobachteten ⁹⁴⁵ Verhaltensweisen der IOC-Mitglieder verglichen. Nach erfahrungswissenschaftlicher Lesart würde dabei eine Übereinstimmung zeigen, dass die zugrunde gelegten Elemente der Neuen Politischen Ökonomie und der Neuen Institutionenökonomie in der Lage sind, empirisch gehaltvolle Aussagen über das Geschehen im IOC zu liefern. Es sei jedoch in diesem Zusammenhang noch einmal an das oben in Abschnitt 2.5.3.2.4. aufgezeigte Problem der weitgehenden Einzigartigkeit des von den Akteuren im IOC vorgefundenen Handlungsumfelds erinnert. Die fehlende Möglichkeit, das Verhalten der IOC-Mitglieder dem von Akteuren mit vergleichbaren Handlungsrestriktionen gegenüberzustellen, lässt nur die Option eines kasuistischen Vorgehens offen, d. h. des exemplarischen Herausgreifens und Untersuchens einzelner Entscheidungen und Verhaltensweisen der IOC-Mitglieder. Diese rein „intra-institutionelle“ Überprüfung der zugrundeliegenden Theoriebausteine schränkt die Aussagekraft der Untersuchungsergebnisse nicht unerheblich ein.

Die drei eingangs genannten Handlungsfelder sollen deshalb stellvertretend für das breite Aufgabenspektrum des IOC untersucht werden, weil sie als maßgeblich für die Qualität des Produkts „Olympische Spiele“ angesehen werden können und – wohl gerade deshalb – besonders kontrovers diskutierte Problembereiche darstellen. Eine detaillierte Rekonstruktion von Einzelentscheidungen wird dabei nicht angestrebt. Es geht vielmehr darum, grundsätzliche Entwicklungslinien der IOC-Arbeit nachzuzeichnen und so zu Tendenzaussagen zu gelangen.⁹⁴⁶ Berücksichtigt werden muss dabei außerdem, dass die Handlungssituation der Akteure vor der Reform von 1999 zum Teil durch andere institutionelle Rahmenbedingungen gekennzeichnet war.⁹⁴⁷

Abschließend wird eine Einschätzung des empirischen Befunds vorgenommen.

⁹⁴⁵ Auf die in Abschnitt 2.5.3.1. dargestellte Problematik der korrekten Erfassung empirischer Tatbestände durch Sinneseindrücke, die in den Sozialwissenschaften in besonderer Weise zu Tage tritt, sei hier noch einmal hingewiesen.

⁹⁴⁶ Zu beachten ist dabei, dass das Verhalten der konkret identifizierbaren IOC-Akteure nie vollständig mit theoretisch abgeleiteten und daher idealtypischen Verhaltensweisen übereinstimmen wird.

⁹⁴⁷ Für einen Überblick über die umfangreichen Änderungen der Olympischen Charta im Zuge der Reform des Jahres 1999 siehe o. V. (1999/2000), S. 11ff.

5.5.1. Vergabe der Olympischen Spiele

Die IOC-Mitglieder sehen sich mit der Situation konfrontiert, bei der Vergabeentscheidung keiner konkretisierbaren Beauftragung durch die Olympische Charta zu unterliegen. Im Sinne der Olympischen Idee kann allerdings argumentiert werden, dass mit der Ausübung des olympischen Sports im Zusammenhang stehende Kriterien wie z. B. organisatorisch-infrastrukturelle Gegebenheiten oder auch klimatische Bedingungen bei der Wahl des Ausrichters primär berücksichtigt werden sollten. Dies bedeutet, dass die Bedürfnisse der olympischen Athleten maßgeblichen Einfluss auf die Vergabeentscheidung haben müssten.⁹⁴⁸ Wirtschaftliche Interessen, etwa die der Sponsoren und Fernsehsender, oder gar politische Zielsetzungen können dagegen keine Legitimation durch die Olympische Charta für sich in Anspruch nehmen.

5.5.1.1. Prognostizierbare Verhaltensweisen

Die Rahmenbedingungen der Vergabeentscheidung sind vor allem durch fehlende Vorgaben in den Statuten und umfangreiche diskretionäre Entscheidungsspielräume der IOC-Mitglieder gekennzeichnet. Für die Akteure ergeben sich damit prinzipiell zwei alternative Strategien. Zum einen werden Mitglieder existieren, die mit der Vergabeentscheidung persönliche Zielvorstellungen oder die Durchsetzung nationaler Interessen verbinden. Diese werden versuchen, die Abstimmung in ihrem Sinne, etwa durch Absprachen mit anderen Mitgliedern, zu beeinflussen. Auch ein Stimmentausch ist hier denkbar: In diesem Fall lassen sich Mitglieder ihre Zustimmung durch ein Geschäft auf Gegenseitigkeit abhandeln, indem sie ihren Tauschpartner bei einer von ihnen als wichtiger erachteten IOC-Entscheidung auf die eigene Position verpflichten. Die Bedingungen für das Zustandekommen eines Stimmentauschs können angesichts der relativ überschaubaren Zahl von IOC-Mitgliedern als günstig eingestuft werden.

Wer dagegen dem Ausgang der Vergabeentscheidung eher gleichgültig gegenübersteht, hat Anreize, seine Stimme zu verkaufen. Diesen Anreizen begegnet auf Seiten der Bewerberstädte angesichts der beträchtlichen Nutzenüberschüsse einer Ausrichtung Olympischer Spiele ein als hoch einzustufendes Bestechungspotential.⁹⁴⁹ Einschränkend muss freilich bereits hier darauf hingewiesen werden, dass der Tatbestand der Korruption

⁹⁴⁸ Vgl. Maennig (2001), S. 174.

⁹⁴⁹ Dies gilt insbesondere, seit sich mit einer Ausrichtung nicht nur ein Prestigezuwachs, sondern auch hohe kommerzielle Gewinne realisieren lassen, vgl. Maennig (2002), S. 66, und Maennig (2000), S. 35.

nicht zuletzt aufgrund der geheimen Abstimmung nicht nur schwer nachzuweisen sein wird,⁹⁵⁰ sondern auch kaum eindeutig abgrenzbar ist⁹⁵¹. So dürfte es schwer fallen, Phänomene wie die Annahme von Geschenken, sonstigen nichtmonetären Vorteilen oder auch Geldbeträgen in ein abgestuftes Spektrum einzuordnen.⁹⁵² Es zeigt sich, dass Bestechlichkeit in diesem Kontext lediglich eine – formal als illegal eingestufte – Art der Einkommensgenerierung darstellt.⁹⁵³

Unter den IOC-Mitgliedern dürften für Geldzahlungen vor allem einkommensschwache Vertreter anfällig sein, weil sie auf diese Weise relativ hohe Einkommenszuwächse erzielen können.⁹⁵⁴ Wenn zudem unterstellt wird, dass wirtschaftlich schwache Mitglieder vorwiegend aus Ländern kommen, deren Kandidatenstädte bei der Wahl des Ausrichters ohnehin meist chancenlos sind, dürfte bei ihnen die dargestellte Alternativstrategie der Durchsetzung persönlicher Interessen kaum eine Rolle spielen. Anders sieht dies bei Mitgliedern aus „traditionellen Ausrichterstaaten“⁹⁵⁵ aus. Bei ihnen ist zu erwarten, dass sie eher versuchen werden, durch Stimmenhandel wechselseitige Gewogenheitsverhältnisse zu erzeugen, um bei zukünftigen Abstimmungen über von ihnen präferierte Kandidaturen leichter Unterstützung zu finden.

Die Rahmenbedingungen der Vergabeentscheidung sind weiterhin durch die Beschaffenheit des Vergabeprozesses gekennzeichnet. Diesbezüglich muss zwischen der Situation vor und nach der IOC-Reform des Jahres 1999 unterschieden werden. Mit dem Ziel, die Intransparenz und Komplexität des Vergabeprozesses zu reduzieren und damit die Entscheidung zu objektivieren, wurden umfangreiche Änderungen des Verfahrens durchgesetzt. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang insbesondere die Einführung einer Vorauswahl durch die IOC-Exekutive und die verstärkte Evaluierung der Bewerbungen

⁹⁵⁰ Vgl. Maennig (2002), S. 84 FN 13, und Schauenberg (1992), S. 426.

Die geheime Wahl hat ambivalente Auswirkungen auf das Korruptionspotential. Einerseits wirkt die geringe Entdeckungswahrscheinlichkeit förderlich, andererseits vermindert die fehlende Möglichkeit, eine Stimmabgabe im Sinne des Korumpierenden zu überprüfen, das Korruptionspotential.

⁹⁵¹ Vgl. Maennig (2002), S. 67. Vgl. zu diesem Problem auch Klitgaard (2000), S. 23. Für mögliche Definitionen von Korruption siehe Tanzi (1998), S. 564f., und Homann (1997), S. 191f.

⁹⁵² Es stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, wer überhaupt „korrumpiert“ werden kann. Nach der engen Definition ist dies nur bei staatlichen Entscheidungsträgern möglich, weil diese im öffentlichen Auftrag tätig sind und daher zur Neutralität verpflichtet sind. Nach der weiten Definition wird dagegen jede Form von Einflussnahme an den Wünschen des eigentlichen Auftraggebers vorbei als Korruption bezeichnet. Vgl. zur „weiten“ und „engen“ Definition von Korruption Klitgaard (2000), S. xi und 23.

⁹⁵³ Vgl. Weber (1968), S. 18. Insofern wäre bei Zugrundelegung der engen Definition eine Bestechung der IOC-Akteure nicht als Korruption zu werten, weil das IOC keine staatliche und damit zur Neutralität verpflichtete Institution darstellt.

⁹⁵⁴ Wirtschaftlich schwache Mitglieder müssen gleichsam „von der IOC-Arbeit leben“, während materiell unabhängige Mitglieder „für das IOC leben“ können, vgl. hierzu die Ausführungen über Politiker von Weber (1968), S. 15ff.

⁹⁵⁵ Ausrichterstaaten sind traditionell die USA, Kanada, die Staaten Westeuropas, Australien und Japan. Neue Konkurrenz erwächst diesen Ländern vor allem durch das aufstrebende China.

durch IOC-Fachkommissionen, vorwiegend nach technischen Kriterien.⁹⁵⁶ Außerdem wurde ein Verbot von Besuchen in den Bewerberstädten für diejenigen IOC-Mitglieder institutionalisiert, die nicht in der Evaluierungskommission mitwirken. Diese Maßnahmen haben das Gewicht der einfachen Mitglieder bei der Entscheidungsfindung zwar tendenziell reduziert, die Wahl des Austragungsortes findet jedoch weiterhin im Rahmen der Session durch geheime und demokratische Abstimmung statt. In erheblichem Maße zugenommen hat der Einfluss der IOC-Führung auf den Entscheidungsprozess zur Vergabe der Olympischen Spiele. Deshalb für die Exekutivmitglieder gesonderte Verhaltensprognosen zu erstellen, erscheint jedoch nicht notwendig, da sich ihr Einfluss nur bei der Vorauswahl erhöht hat, bei der Endabstimmung besitzen sie die gleichen Stimmrechte wie einfache Mitglieder.

Es zeigt sich, dass die prinzipiellen Anreizmechanismen trotz der weitreichenden Änderungen durch die IOC-Reform von 1999 nicht grundlegend verändert wurden. Zwar hat sich das Gewicht tendenziell von den einfachen Mitgliedern hin zur IOC-Führung und den Fachkommissionen verschoben, die grundsätzlichen Optionen „Verkauf der Stimme“ oder „Durchsetzung persönlicher Zielvorstellungen“ sind jedoch weiterhin gegeben und können daher hier als primäre Voraussagen gelten. Prognostiziert werden kann außerdem, dass sportbezogene Kriterien bei der Vergabeentscheidung kaum die ihnen im Sinne der Olympischen Charta gebührende, prädominante Rolle spielen werden. Dies gilt trotz der ebenfalls im Zuge der IOC-Reform eingeführten Repräsentanz der Athleten im IOC aufgrund der geringen Stimmenzahl ihrer Vertreter.

Zusammenfassend kann in Bezug auf Vergabeentscheidungen folgendes prognostiziert werden:

- Unabhängig von der IOC-Reform 1999 gute Anreizbedingungen für Korruption bzw. Beeinflussung von Entscheidungen unter Umgehung des offiziellen Vergabeprozesses.
- Versuch der Durchsetzung individueller Zielvorstellungen durch Tauschgeschäfte und Stimmenhandel insbesondere von Seiten der IOC-Mitglieder aus „traditionellen Ausrichterstaaten“.
- Vernachlässigung der Interessen der Athleten bei der Vergabeentscheidung.

⁹⁵⁶ Für Vergabeentscheidungen freilich weitgehend bedeutungslose Evaluierungen durch die zuständige IOC-Kommission fanden bereits vor der Reform 1999 statt, siehe Simson/Jennings (1992), S. 318.

5.5.1.2. Vergleich mit beobachtetem Verhalten

Ist schon die Definition von korruptem Verhalten aufgrund der Abgrenzungsproblematik mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden, gilt dies um so mehr, wenn der Nachweis der Bestechlichkeit oder der Beeinflussung des Abstimmungsverhaltens durch Stimmenhandel erbracht werden soll. Aufgrund der geheimen Wahl des Austragungsortes und der Komplexität des Vergabeprozesses ist es nahezu unmöglich, das Abstimmungsverhalten einzelner IOC-Mitglieder zu ermitteln, geschweige denn deren Motivation dazu in Erfahrung zu bringen.⁹⁵⁷

Geldzahlungen als Einflussfaktor bei Vergabeentscheidungen

Wie gezeigt wurde, erscheint es wenig sinnvoll, den Tatbestand der Bestechlichkeit ausschließlich an erhaltene Geldzahlungen zu binden. Vielmehr kann angesichts der vergleichbaren Auswirkungen jede Beeinflussung von IOC-Mitgliedern außerhalb des institutionalisierten Vergabeprozesses und den dabei maßgeblichen Kriterien als „Korruption“ bezeichnet werden.⁹⁵⁸ Hinweise für derartiges Verhalten von IOC-Mitgliedern existieren für zahlreiche Vergabeentscheidungen. So wurden im Zuge der Bewerbung Berlins für die Sommerspiele des Jahres 2000 von den Verantwortlichen Dossiers über persönliche Vorlieben der einzelnen IOC-Mitglieder angefertigt.⁹⁵⁹ Während es auch bei der Wahl Lillehammers zum Austragungsort der Winterspiele 1994 zu Unregelmäßigkeiten gekommen sein dürfte,⁹⁶⁰ steht die – bereits seit längerem vermutete – Bestechung einiger IOC-Mitglieder bei der Wahl Atlantas zum Ausrichter der Sommerspiele 1996 inzwischen außer Frage.⁹⁶¹ Die These, dass die Spiele dem Geld folgen, kann auch bei der Entscheidung für Nagano als Austragungsort der Winterspiele 1998 angenommen werden.⁹⁶² Im Zusammenhang mit der Vergabe der Sommerspiele 2000 an Sydney existieren ebenfalls Bestechungsvorwürfe.⁹⁶³

Gerade das Beispiel Nagano zeigt freilich auch, dass es häufig nahezu unmöglich ist, nicht nur Bestechlichkeit, sondern vor allem einen Ursache-Wirkungs-Zusammenhang zwischen dem Versuch der Beeinflussung von IOC-Mitgliedern und deren Abstimmungsverhalten

⁹⁵⁷ Vgl. Rose-Ackerman (1995), S. 140, und Schauenburg (1992), S. 426.

⁹⁵⁸ Vgl. Maennig (2000), S. 34f., und Emrich/Papathanassiou/Pitsch (1999), S. 36ff.

⁹⁵⁹ Vgl. www.sz-newsline.de (2002) und Ullrich (1999), S. 70ff.

⁹⁶⁰ Vgl. hierzu Lösche (1997), S. 14.

⁹⁶¹ Vgl. www.spiegel.de (1999a), www.spiegel.de (1999d) und www.spiegel.de (1999e).

⁹⁶² Vgl. Ullrich (1999), S. 79ff., o. V. (1998b), S. 222ff., und Simson/Jennings (1992), S. 299ff.

⁹⁶³ Vgl. www.welt.de (2001a), und Milton-Smith (2002), S. 137.

nachzuweisen.⁹⁶⁴ Mag die Wahl der Stadt Nagano zum Austragungsort Olympischer Winterspiele vor dem Hintergrund sportbezogener Kriterien aufgrund der dort gegebenen klimatischen, topographischen und infrastrukturellen Gegebenheiten auch einigermaßen abwegig erscheinen, so bedeutet dies noch lange nicht, dass Bestechungsgelder an IOC-Mitglieder gezahlt wurden oder gar, dass dadurch deren Abstimmungsverhalten beeinflusst worden wäre.

Ein Beweis für die Bestechlichkeit von IOC-Mitgliedern konnte erstmals im Zusammenhang mit der Wahl von Salt Lake City als Gastgeber für die Winterspiele 2002 erbracht werden. Mehreren IOC-Mitgliedern wurde nachgewiesen, im Vorfeld der Abstimmung Geldzahlungen bzw. geldwerte Leistungen in beträchtlichem Umfang angenommen zu haben.⁹⁶⁵ Diese Ende des Jahres 1998 aufgedeckte Korruptionsaffäre führte zu einer größeren Krise des IOC, in deren Verlauf zehn Mitglieder das Komitee verlassen mussten.⁹⁶⁶ Diese Krise, die als Auslöser für die weitreichenden IOC-Reformen des Jahres 1999 angesehen werden kann, offenbart freilich wieder das Nachweisproblem: Hätte nicht mit Marc Hodler ein führendes IOC-Mitglied selbst die Vorgänge an die Öffentlichkeit gebracht,⁹⁶⁷ wären sie aller Wahrscheinlichkeit nach unentdeckt geblieben. Dass Korruption im IOC offenbar auch nach der Reform des Vergabeprozesses weiter möglich ist, zeigten Enthüllungen im Sommer des Jahres 2004, die unter anderem zum Ausschluss des bulgarischen IOC-Mitglieds Slawkow führten.⁹⁶⁸ Der historische Abriss zeigt auch, dass das Bestechungsproblem augenscheinlich mit der sukzessiven Zunahme der Zahl der Bewerberstädte in den späten Achtziger und Neunziger Jahren⁹⁶⁹ und dem sich dadurch erheblich verschärfenden Wettbewerb unter den Kandidaten korreliert; eine Entwicklung, die aus anreiztheoretischer Sicht konsequent erscheint.

Nicht-monetär induzierte Beeinflussung des Abstimmungsergebnisses

Eine wahlentscheidende Rolle der individuellen Präferenzen führender IOC-Mitglieder anstelle der korrekterweise primär zu berücksichtigenden sportbezogenen Kriterien lässt sich zwar ebenfalls nicht nachweisen, erscheint aber in einigen Fällen wahrscheinlich. Als

⁹⁶⁴ Das Abstimmungsergebnis könnte auch durch strategisches oder taktisches Verhalten einzelner IOC-Mitglieder zustande gekommen sein, siehe hierzu die Untersuchung von Rose-Ackerman (1995), S. 140ff. Zur Problematik der vom IOC verwendeten Abstimmungsregel, die derartiges Verhalten der Mitglieder ermöglicht, siehe Schauenberg (1992), S. 426ff.

⁹⁶⁵ Vgl. www.welt.de (2001a). Nach Ullrich (1999), S. 3ff., 15f., betrugen die Zahlungen etwa 1 Million US-Dollar.

⁹⁶⁶ Sechs Mitglieder wurden ausgeschlossen, vier kamen einem Ausschluss zuvor und legten ihre Mitgliedschaft nieder. Vgl. www.spiegel.de (1999b), Stratmann (1999a), S. 46, und Stratmann (1999b), S. 46.

⁹⁶⁷ Vgl. dazu o. V. (1998a), S. 41, Kistner/Weinreich (2000), S. 18f., und www.spiegel.de (2001b).

⁹⁶⁸ Vgl. Waldbröl (2004b), S. 26, und Waldbröl (2004c), S. 28.

⁹⁶⁹ Vgl. Lösche (1997), S. 14.

Beispiele hierfür kann die allgemein als „politisch“ eingestufte Wahl Pekings zum Ausrichter der Sommerspiele 2008⁹⁷⁰ gegen den von den Athleten bevorzugten und von der Evaluierungskommission als ebenbürtig eingestuften Mitbewerber Toronto angeführt werden.⁹⁷¹ Ebenfalls eine Missachtung der Einschätzung der Evaluierungskommission stellt der Sieg Turins über Sion bei der Abstimmung über den Austragungsort der Winterspiele 2006 dar.⁹⁷² Diese Wahl wird gemeinhin als „Bestrafung“ des schweizerischen Kandidaten Sion für die Aufdeckung der IOC-Korruptionsaffäre durch das schweizerische IOC-Mitglied Hodler eingestuft.⁹⁷³ Wechselseitige Gewogenheitsverhältnisse können als ausschlaggebend für die Vergabe der Sommerspiele 1988, 1992 und 2000 an Seoul, Barcelona und Sydney und damit in die Heimatländer der IOC-Führungsmitglieder Un Yong Kim, Samaranch und Gosper angesehen werden.⁹⁷⁴ Insbesondere die Wahl von Barcelona gegen das favorisierte Paris dürfte nur aufgrund der gleichsam „kompensatorischen“ Wahl des französischen Kandidaten Albertville zum Gastgeber der Winterspiele 1992 möglich gewesen sein.⁹⁷⁵ Eine Vergabe als Ausgleich für knappe Abstimmungsniederlagen bei vorangegangenen Bewerbungen liegt auch bei der Wahl von Athen und Peking als Ausrichter der Sommerspiele 2004 und 2008 nahe.⁹⁷⁶

Die genannten Beispiele zeigen, dass die mit einer Kandidatur verbundenen Vermarktungsmöglichkeiten alleine das Entscheidungsverhalten der IOC-Mitglieder nicht erklären können, weil im Hinblick auf dieses Kriterium konkurrierende Bewerbungen häufig als gleichwertig angesehen werden können. Als Beispiele seien hier Barcelona und Paris (1992), Turin und Sion (2006) sowie Peking und Toronto (2008) genannt. Dies gilt auch dann noch, wenn berücksichtigt wird, dass für das Vermarktungspotential auch die Erreichbarkeit möglichst vieler kaufkräftiger Fernsehzuschauer durch Live-Berichterstattung zur besten Sendezeit maßgeblich ist. Weisen zwei Konkurrenten weder bei der dafür entscheidenden Lage der Zeitzone, noch bei den Kommerzialisierungsmöglichkeiten vor Ort nennenswerte Unterschiede auf, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit „politischer“ oder kompensatorischer Abstimmungen, wie sie oben am Beispiel der Kandidatenpaare Turin-Sion und Barcelona-Paris dargestellt wurden.

⁹⁷⁰ Vgl. www.spiegel.de (2001a) und www.spiegel.de (2001c).

⁹⁷¹ Vgl. www.welt.de (2001b), www.spiegel.de (2001a) und o. V. (1998b), S. 222ff.

⁹⁷² Vgl. Stratmann (1999c), S. 38, und www.spiegel.de (1999h).

⁹⁷³ Vgl. www.spiegel.de (1999g), und www.spiegel.de (1999h). Auch die Variante einer kompensatorischen Vergabe wird diskutiert, vgl. www.spiegel.de (1999i).

⁹⁷⁴ Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 174.

⁹⁷⁵ Vgl. Simson/Jennings (1992), S. 314f.

⁹⁷⁶ Vgl. www.spiegel.de (2000a).

Lässt sich auch im einzelnen kein Nachweis erbringen, wie die dargestellten Vergabeentscheidungen des IOC zustande gekommen sind, können sie doch vor dem Hintergrund der gemäß der Olympischen Charta zu fordernden primären Berücksichtigung sportbezogener Kriterien als wenig sachgerecht bezeichnet werden. Der Verstoß gegen die Interessen der Athleten zugunsten einer „politischen“ Wahl von Austragungsorten bleibt für das IOC aufgrund der fehlenden Möglichkeit, die Entscheidungen durch eine unabhängige Instanz überprüfen zu lassen, weitgehend folgenlos. Der Verdacht auf Korruption in den eigenen Reihen stellt dagegen eine ernstzunehmende Gefahr für das IOC dar. Das opportunistische Verhalten der Akteure stößt hier an Grenzen, weil Bestechlichkeit insbesondere von den Sponsoren, die auf ein positives Image der Olympischen Bewegung angewiesen sind, als äußerst negativ bewertet wird. Bei zunehmendem Druck von Seiten der Sponsoren kann das IOC zunächst versuchen, durch publicityträchtige Maßnahmen bestehende strukturelle Defizite zu verschleiern. Die fortgesetzte Proklamation der Olympischen Werte, die Verfemung IOC-kritischer Berichterstattung der Medien⁹⁷⁷ sowie die Einführung eines „Ethikkodex“ nebst IOC-eigener „Ethikkommission“ zu dessen Überwachung lassen sich in diesem Zusammenhang beispielhaft nennen.⁹⁷⁸ Erweisen sich derartige Schritte als nicht mehr ausreichend, können sich die Akteure in letzter Konsequenz sogar zu einer Bekämpfung der Ursachen der Korruption und damit zur Einschränkung ihrer diskretionären Handlungsspielräume gezwungen sehen. So wird häufig die Auffassung vertreten, dass die IOC-Reformen 1999 vor allem durch erheblichen Druck von Seiten der Sponsoren zustande gekommen seien.⁹⁷⁹ Das Gebaren der IOC-Mitglieder folgt dabei freilich weiterhin dem ökonomischen Verhaltensmodell und ist in diesem Sinne rational. Wird zwischen einem drohenden Imageschaden, der den Fortbestand des IOC und damit die Privilegien seiner Mitglieder gefährden könnte, und einer spürbaren Selbstbeschränkung abgewogen, muss den Akteuren die zweite Option als das kleinere Übel erscheinen.

5.5.2. Umfang der Olympischen Bewegung und der Olympischen Spiele

Dieser Problemkreis beinhaltet zunächst die Frage nach der Zugehörigkeit von IFs und der von ihnen verwalteten Sportarten, d. h. die Bestimmung des Umfangs der Olympischen

⁹⁷⁷ Vgl. Knecht (1999), S. 170f.

⁹⁷⁸ Auch die nach dem Korruptionsskandal 1999 vom IOC in Auftrag gegebene weltweite Imagekampagne kann als Beispiel angeführt werden, siehe Kistner/Weinreich (2000), S. 24f.

⁹⁷⁹ Vgl. etwa Kramer (1999), S. 222ff., und Ullrich (1999), S. 37 und 88.

Bewegung.⁹⁸⁰ Wie oben gezeigt wurde, steht damit in engem Zusammenhang die Festlegung des Programms der Olympischen Spiele. Im Folgenden soll der Fokus ausschließlich auf der Programmfrage liegen, weil die Aufnahme einer Sportart in die Olympische Bewegung lediglich die nach den Statuten notwendige Voraussetzung für eine mögliche Aufnahme ins Olympische Programm darstellt.

Weil die Brisanz der Programmatik für die Gründer nicht voraussehbar war, sind die Vorgaben der Olympischen Charta in dieser Frage als ähnlich unverbindlich wie die zur Wahl der Ausrichterstadt einzuschätzen. Die Olympische Idee könnte allenfalls dahingehend ausgelegt werden, die Spiele als repräsentativen Querschnitt des weltweiten Sportgeschehens anzusehen.⁹⁸¹ Vor diesem Hintergrund erscheint es interessant herauszufinden, welche Handlungsmöglichkeiten und Anreize der IOC-Mitglieder bei der Beantwortung der Programmfrage existieren und welche Kriterien bei der Gestaltung tatsächlich zur Anwendung kommen.

5.5.2.1. Prognostizierbare Verhaltensweisen

Die Rahmenbedingungen der Programmentscheidungen sind wiederum durch weitreichende Gestaltungsspielräume der IOC-Mitglieder sowie, bedingt durch die außerordentliche Differenzierung des weltweiten Sportgeschehens und das Entstehen neuer Sportarten, einer hohen Nachfrage von IFs nach Aufnahme in die Olympische Bewegung und damit in das Olympische Programm gekennzeichnet.⁹⁸²

Vor diesem Hintergrund kann zunächst auf eine Ausdehnung der Olympischen Bewegung und des Olympischen Programms geschlossen werden. Die Verhaltensprognose für die IOC-Mitglieder entspricht dabei der für Bürokraten in Verwaltungsapparaten, die über eine Ausweitung ihres Aufgaben- und Zuständigkeitsbereichs einen Prestige- und Machtwuchs realisieren wollen.⁹⁸³ Einer immer weiter fortschreitenden Ausdehnung

⁹⁸⁰ Anstelle der Bezeichnung „Olympische Bewegung“ wird im Zusammenhang mit olympischen Sportarten häufig, oft auch von IOC-Mitgliedern, der Ausdruck „Olympische Familie“ gebraucht, vgl. z. B. <http://de.gamesinfo.com.au> (2002), Franz/Köpke (2001a), S. 37, und Hill (1992), S. 92. Über das, was mit diesem Begriff bezeichnet werden soll, besteht jedoch weder im Schrifttum noch in der Sprachregelung der Akteure des Olympischen Geschehens hinreichender Konsens. Während etwa Hill (1992), S. 92, eher vage vom „IOC und seinem Gefolge“ spricht, diskutiert Knecht (1999), S. 170, die Zugehörigkeit der akkreditierten Medienvertreter zur „Olympischen Familie“. Aufgrund dieser Abgrenzungsprobleme soll hier ausschließlich von der „Olympischen Bewegung“ im Sinne der Olympischen Charta gesprochen werden.

⁹⁸¹ Franz/Köpke (2001a), S. 38ff., und (2001b), S. 24ff., bieten ein Konzept zur Evaluierung von Sportarten im Sinne der Olympischen Idee, und identifizieren dabei die Popularität, die Regelqualität und den Schauwert als maßgebliche Kriterien.

⁹⁸² Vgl. Hill (1992), S. 65. Offiziell werden nicht einzelne Sportarten, sondern IFs in die Olympische Bewegung aufgenommen; die von ihnen verwalteten Sportarten werden dadurch zu Olympischen Sportarten.

⁹⁸³ Siehe oben Abschnitt 3.2.4.6.2.3.

steht jedoch der Austragungsmodus der Olympischen Spiele entgegen, der dem Umfang der Spiele relativ enge technisch-organisatorische Grenzen setzt.⁹⁸⁴ Die Lösung könnte hier theoretisch in einer Abkehr vom Prinzip der bewussten Verknappung der Kapazitäten in Gestalt des Vierjahresrhythmus und der strikten zeitlichen und örtlichen Begrenzung⁹⁸⁵ der Olympischen Spiele liegen. Dies kann jedoch nicht Ziel des IOC sein, weil damit die Gefahr der Inflationierung und der Entwertung der Exklusivität der Spiele verbunden ist. Eine Änderung des Austragungsmodus dürfte daher kaum zur Diskussion stehen. Werden die vorgegebenen Grenzen der Olympischen Spiele als weitgehend unverrückbar angesehen, und bestehen gleichzeitig hohe Anreize, das Programm weiter auszudehnen, muss anstelle der Quantität zunehmend die Qualität der olympischen Wettkämpfe ins Blickfeld der Akteure rücken. Damit wird die Entwicklung von Kriterien für die Zusammensetzung des Programms notwendig; dies gilt um so mehr, als auch die Zunahme der Leistungsdichte⁹⁸⁶ und der Anzahl der teilnehmenden Länder die Athletenzahl bei den bereits im Programm enthaltenen Wettbewerben tendenziell erhöht.

Unter den skizzierten Rahmenbedingungen – diskretionäre Gestaltungsspielräume einerseits, erst mit zunehmendem Zeitablauf sich verschärfende Knappheit der Kapazitäten andererseits – wird zunächst die bereits angedeutete Expansionstendenz erkennbar sein. Dabei wird es tendenziell eher innerhalb der bereits als Programmbestandteil enthaltenen Sportarten zu einer Ausdehnung kommen, weil die Aufnahme zusätzlicher Disziplinen und Wettbewerbe einer etablierten Sportart in den Kompetenzbereich des Exekutivkomitees fällt und daher keinen langwierigen Entscheidungsprozess unter Einbindung der Session erfordert. Für eine Expansion innerhalb des bestehenden Sportartenkanons spricht weiterhin, dass angesichts der personellen Repräsentanz etablierter IFs im IOC eine Entscheidung in diese Richtung forciert werden kann.⁹⁸⁷ Zusammenfassend weist die prognostizierbare Entwicklung bei noch weitgehend unbegrenzt verfügbaren Programmkapazitäten deutliche Parallelen zu der in der Literatur als „Parkinsonsches Gesetz“ bezeichneten Expansionstendenz von Bürokratien auf;⁹⁸⁸ eine Analogie, die angesichts ähnlicher Anreizbedingungen der Akteure wenig überrascht.

Auch die Aufnahme neuer Sportarten würde den Prestige- und Machtbereich der IOC-Mitglieder erhöhen. Erschwert wird diese Variante allerdings nicht nur durch die dafür

⁹⁸⁴ Vgl. Franz/Köpke (2001b), S. 28f.

⁹⁸⁵ Die Olympischen Spiele können mit einem Wanderzirkus verglichen werden, der Gastspiele an verschiedenen Orten gibt, vgl. Hollmann (1999), S. 270f. Ähnliche Austragungsmodi existieren im Tennis und in der Formel 1.

⁹⁸⁶ Vgl. Franz/Köpke (2001b), S. 28.

⁹⁸⁷ Vgl. ebenda.

⁹⁸⁸ Siehe dazu oben Abschnitt 3.2.4.6.2.3.

notwendige Einbindung aller Mitglieder im Rahmen der Session. Widerstand ist insbesondere von Vertretern etablierter IFs im IOC zu erwarten. Sie werden neuen Sportarten eher ablehnend gegenüberstehen, weil mit einer Neuaufnahme zum einen ein relativer Bedeutungsverlust der bisherigen Programmbestandteile und zum anderen die Gefahr des Entstehens einer olympia-internen Konkurrenzsituation verbunden ist. Trotzdem erscheint auch eine Aufnahme neuer Sportarten möglich, wenn sich eine Mehrheit der IOC-Mitglieder davon individuelle Vorteile verspricht. Dies kann z. B. dann der Fall sein, wenn sich durch eine bestimmte Sportart der Marktwert der Olympischen Spiele erhöhen lässt.

Werden im Zeitablauf zunehmend Restriktionen in Form einer Verknappung der Programmkapazitäten wirksam, ändern sich die Handlungsanreize für die IOC-Mitglieder. Eine weitere Expansion erscheint immer weniger möglich. Im Sinne der Olympischen Idee wäre spätestens jetzt die Entwicklung von Kriterien für eine regelgebundene Programmgestaltung erforderlich.⁹⁸⁹ Stattdessen sind eine weitere Verfestigung der bestehenden Programmstrukturen und eine noch geringere Neigung, zusätzliche Sportarten aufzunehmen, zu erwarten. Als Ursache für eine niedrige Innovationsrate kann zum einen wieder die personelle Verflechtung zwischen dem IOC und den etablierten IFs angeführt werden. Zur Erzeugung und Sicherung von Gewogenheitsverhältnissen innerhalb des IOC⁹⁹⁰ wird den Akteuren ein Bestandsschutz auch für obsoleete Programmteile vertretbar erscheinen.⁹⁹¹ Darüber hinaus verhindert auch der fehlende Anreiz der IOC-Mitglieder, kontroverse Themen zu diskutieren, eine Auseinandersetzung in der Programmfrage. Eine Überwindung der inhärenten Erstarrungstendenz und damit ein Aufweichen des Programmkartells ist wiederum nur zu erwarten, wenn die Popularität neuer Sportarten eine Ausübung im Rahmen der Olympischen Spiele aus Sicht der IOC-Akteure lukrativ im Sinne einer spürbaren Erhöhung des Kommerzialisierungspotentials und der Medienwirksamkeit der Spiele erscheinen lässt. Insbesondere fernsehwirksame Sportarten und Disziplinen dürften damit auch bei knappen Programmkapazitäten die Chance zur Aufnahme haben.

Sollte eine derartige Programmpolitik in den Medien und in der Öffentlichkeit zunehmend auf Kritik stoßen, ist zu erwarten, dass das IOC versuchen wird, wenig sachgerechte Programmentscheidungen entweder zu verschleiern oder in ein objektives Gewand zu

⁹⁸⁹ Vgl. Franz/Köpke (2001a), S. 38.

⁹⁹⁰ Vgl. Emrich/Papathanassiou/Pitsch (1999), S. 36. Auf bestehende Loyalitäten innerhalb des IOC verweisen auch Rittberger/Boekle (1996), S. 188.

⁹⁹¹ Vgl. Franz/Köpke (2001b), S. 27f.

kleiden. In diesem Zusammenhang bietet sich z. B. die Erstellung eines – bei zielgerichteter Auslegung faktisch freilich irrelevanten – Kriterienkatalogs zur Zusammensetzung des Programms Olympischer Spiele an.

Zusammenfassend ergeben sich in Bezug auf die Programmfrage folgende Prognosen:

- Im Fall weitgehend unbegrenzter Kapazitäten: Ausdehnung der Olympischen Spiele, insbesondere in bereits im Programm etablierten Sportarten.
- Bei fortschreitender Knappheit der Programmkapazitäten zunächst Bestandsschutz für etablierte Programmteile.
- Aufnahme neuer Programmbestandteile nur, wenn das IOC damit finanzielle Vorteile oder einen Prestigegewinn realisieren kann.

5.5.2.2. Vergleich mit beobachtetem Verhalten

Säkulare Ausweitung des Programms der Olympischen Sommer- und Winterspiele, insbesondere nach dem Kriterium der Fernsehwirksamkeit

Fand in den ersten Jahrzehnten der neuzeitlichen Olympischen Spiele ein häufiger Wechsel der Sportarten statt, ist bereits seit den Sommerspielen von 1936,⁹⁹² insbesondere aber in den vergangenen vier Jahrzehnten die prognostizierte säkulare Expansion des Programms der Olympischen Spiele zu beobachten,⁹⁹³ wie Tab. 1 zeigt.

	Sommerspiele		Winterspiele	
	Sportarten	Wettbewerbe	Sportarten	Wettbewerbe
1960	17	150	4	27
1984	23	221	6	39
2004/2006	28	301	7	84

*Tab. 1: Anzahl der Sportarten und Wettbewerbe bei Olympischen Spielen im Vergleich,
Quelle: Eigene Recherchen.*

Der Zeitraum von 1960 bis heute wird in Tab. 1 in zwei Abschnitte aufgeteilt, weil von 1960 bis etwa Mitte der Achtziger Jahre zwar bereits die mediale Aufmerksamkeit für die

⁹⁹² Der Zeitraum vor 1960 soll hier keine weitere Beachtung finden, weil er aus Sicht der IOC-Mitglieder, bedingt durch die fehlende Kommerzialisierung und Professionalisierung, durch abweichende Anreizbedingungen gekennzeichnet war.

⁹⁹³ Vgl. www.olympic.org (2004w), und Kubat (1998), S. 72ff.

Spiele sukzessive zugenommen hatte, die Kommerzialisierung des gesamten olympischen Geschehens dagegen erst Mitte der Achtziger Jahre verstärkt eingesetzt hat. Es zeigt sich, dass bei den Sommerspielen über den gesamten Zeitraum von 1960 bis heute eine relativ gleichmäßige Zunahme der Sportarten und Wettbewerbe zu verzeichnen ist. Im Ergebnis hat sich die Anzahl der Wettbewerbe verdoppelt;⁹⁹⁴ die Anzahl der involvierten Sportarten hat um etwa zwei Drittel zugenommen. Bei den Winterspielen folgt die Entwicklung der bei den Sommerspielen nur bis Mitte der Achtziger Jahre. Die Anzahl der Sportarten hat sich jeweils um ein Drittel, die der Wettbewerbe etwa um die Hälfte erhöht. Von 1984 bis 2006 hat sich dann die Zahl der Wettbewerbe mehr als verdoppelt, gegen über dem Ausgangsniveau von 1960 sogar mehr als verdreifacht. Damit ist seit Beginn der Kommerzialisierung bei den Winterspielen eine stärkere Expansionstendenz zu konstatieren als bei den Sommerspielen. Die Anzahl der Sportarten hat sich dagegen bei den Winterspielen nur leicht erhöht, was mit der – vor allem auf die starke Stellung des Skiweltverbandes FIS im Wintersport zurückzuführenden – weniger starken Ausdifferenzierung der Wintersportarten erklärt werden kann.⁹⁹⁵

Die Zahlen weisen für die Wettbewerbe höhere Zuwachsraten auf als für die Sportarten und liefern damit zunächst eine Bestätigung der Prognose, dass primär innerhalb des etablierten Sportartenkanons expansive Tendenzen zu erwarten sind. Gleichwohl zeigt sich bei den Sommerspielen auch eine relativ hohe Innovationsrate bei den Sportarten. Dies scheint der vorhergesagten Entwicklung zu widersprechen, kann jedoch, wenn von noch weitgehend unbegrenzt verfügbaren Kapazitäten und einer immer weiter steigenden gesamtgesellschaftlichen Bedeutung der Olympischen Spiele ausgegangen wird, in politökonomische Erklärungsschemata integriert werden.

Interessanterweise hat die Mitte der Achtziger Jahre beginnende Kommerzialisierung des olympischen Geschehens die Expansionsrate bei den Sommerspielen nicht spürbar beeinflusst; bei den Winterspielen ist dagegen eine erhebliche Steigerung erkennbar. Als Erklärung könnte angeführt werden, dass die Winterspiele bis in die Achtziger Jahre hinein im Schatten der Sommerspiele standen, was die Medienpräsenz und die Vermarktungsmöglichkeiten anbetrifft. Eine vollständige Emanzipation gelang erst mit der zeitlichen Trennung von den Sommerspielen im Jahr 1994. Der bestehende Nachholbedarf beim Programmumfang wurde in der Folgezeit durch massives Wachstum ausgeglichen,

⁹⁹⁴ Vgl. auch Franz/Köpke (2001b), S. 28.

⁹⁹⁵ Der Skiweltverband FIS vereint nicht nur die alpinen Disziplinen, sondern auch den Skilanglauf und die in den Neunziger Jahren neu entstandene Disziplin Snowboard unter seiner Führung. Da das IOC keine sachliche, sondern eine organisatorische Abgrenzung der Sportarten vornimmt, bilden alpines Skifahren, Langlauf und Snowboard zusammen eine Sportart.

was auch durch die bei den Winterspielen deutlich geringere finanzielle Belastung der Ausrichter bei der Schaffung der notwendigen Infrastruktur begünstigt wurde.

Im Zuge der zunehmenden Professionalisierung und Kommerzialisierung des olympischen Geschehens nach der Abschaffung des Amateurstatus 1981 wird eine weitere Entwicklung erkennbar: Bei der Aufnahme neuer Programmelemente ist weniger die Erfüllung der offiziellen Kriterien, die vor allem auf die Popularität von Sportarten und Disziplinen in Gestalt ihrer weltweiten Verankerung im Breitensport abstellen, maßgeblich. Von entscheidender Bedeutung ist offensichtlich vielmehr die Zuschauer- und Fernsehwirksamkeit.⁹⁹⁶ Dies zeigt sich z. B. an der Einführung von olympischen Wettkämpfen im Tennis⁹⁹⁷, Basketball⁹⁹⁸, und Beachvolleyball⁹⁹⁹, sowie an der in der jüngsten Vergangenheit geführten Diskussion um die Aufnahme von Golf¹⁰⁰⁰ und Formel 1¹⁰⁰¹ ins Programm der Sommerspiele. Bei den Winterspielen wurde vor allem eine Ausdifferenzierung bei den etablierten Sportarten vorgenommen. Auch dabei zeigen die Beispiele der eingeführten Disziplinen Snowboard¹⁰⁰², Freestyle-Skifahren, Short Track und Skeleton, dass vom IOC dem Kriterium der Fernsehwirksamkeit gegenüber dem der Verankerung im Breitensport klar Vorrang eingeräumt wird. Das Verhalten der Entscheidungsträger weist damit deutliche Übereinstimmungen mit den abgeleiteten Prognosen auf.

Entwicklung vor dem Hintergrund beschränkter Kapazitäten

Bereits Ende der Siebziger Jahre wurde erstmals Kritik an der expansiven Entwicklung der Olympischen Spiele geäußert und auf technisch-organisatorische Grenzen der Ausrichtung hingewiesen.¹⁰⁰³ Angesichts immer weiter steigender Infrastrukturkosten für die Austragungsorte und dem gerade an der Diskussion um die Aufnahme von Formel 1 ins olympische Programm deutlich erkennbaren Problem einer weiteren Ausdehnung der Spiele hat sich die Kritik am IOC in den Neunziger Jahren erheblich verstärkt. Auf diesen

⁹⁹⁶ Vgl. Simson/Jennings (1992), S. 326 und 339, Holderbach (1998), S. 52, und Hollmann (1999), S. 272. Zum Begriff des „Schauwerts“ einer Sportart und zu möglichen Popularitätsgrößen siehe Franz/Köpke (2001b), S. 24ff.

⁹⁹⁷ Vgl. Haffner (1981), S. 23, und Ullrich (1999), S. 64f.

⁹⁹⁸ Vgl. Simson/Jennings (1992), S. 326.

⁹⁹⁹ Vgl. Franz/Köpke (2001b), S. 24.

¹⁰⁰⁰ Vgl. o. V. (2002a), S. 2 ISP 1, und o. V. (2002b), S. ISPB 1.

¹⁰⁰¹ Vgl. o. V. (2002c), S. ISP 3.

¹⁰⁰² Vgl. o. V. (1998b), S. 225. Bemerkenswert erscheint hier, dass die Aufnahme von Snowboard vom IOC unter Umgehung der zuständigen IF durchgesetzt wurde. Indem dem Internationalen Skiverband FIS das Nominierungsmonopol für die Olympischen Spiele zugesprochen wurde, konnte eine Erneuerung des Programms unter Beibehaltung der bestehenden administrativen Strukturen erreicht werden, vgl.

Maennig/Freytag (1999), S. 146.

¹⁰⁰³ Vgl. o. V. (1977), S. 25.

„Gigantismus-Vorwurf“ hat das IOC reagiert und in den vergangenen Jahren eine „neue Bescheidenheit“ proklamiert. In Bezug auf den Programmumfang wurde eine Obergrenze für die teilnehmenden Athleten, die vertretenen Sportarten und die stattfindenden Wettbewerbe festgelegt und sogar der Ausschluss von Sportarten in Auge gefasst.¹⁰⁰⁴ Die Kriterien zur Zusammenstellung des Programms wurden präzisiert und eine Kommission eingesetzt, die eine systematische Evaluation der Olympischen Spiele und ihrer Bestandteile vorgenommen hat.¹⁰⁰⁵ Die zugehörigen Reformentwürfe wurden der Session in Singapur im Juli 2005 zur Entscheidung vorgelegt.¹⁰⁰⁶ Die IOC-Mitglieder haben dabei den Ausschluss der beiden Sportarten Baseball und Softball aus dem Programm der Sommerspiele 2012 beschlossen.¹⁰⁰⁷ Für die dadurch mögliche Aufnahme neuer Sportarten ins Programm – zur Abstimmung standen Squash und Karate¹⁰⁰⁸ – kam jedoch die für die Aufnahme in den Kanon der Olympischen Sportarten¹⁰⁰⁹ erforderliche Zweidrittelmehrheit nicht zustande.¹⁰¹⁰ Diese Entwicklung mag, was den Ausschluss von Sportarten anbetrifft, zunächst überraschen, weil sie der prognostizierten Verfestigung der Programmstrukturen und der unterstellten geringen Neigung der IOC-Mitglieder, unpopuläre Entscheidungen zu treffen, widerspricht. Es gilt jedoch zu bedenken, dass Baseball und Softball weltweit kaum populär und damit auch wenig fernsehwirksam sind. Insofern kann der Ausschluss auch dahingehend interpretiert werden, dass das IOC ein Zeichen setzen wollte, das notwendig geworden war, um die in der jüngeren Vergangenheit vom IOC wortreich propagierte „neue Bescheidenheit“ durch eine konkrete Entscheidung zu untermauern. Diese Motivation kann auch im Fall der zeitweise diskutierten Aufnahme des Formel 1-Sports ins olympische Programm unterstellt werden. Diese wäre für das IOC unter dem Gesichtspunkt der Medienwirksamkeit und der Vermarktungsmöglichkeiten sicherlich interessant gewesen. Eine Austragung im Rahmen Olympischer Spiele erschien aber wegen der zu erwartenden finanziellen Belastung für die Austragungsorte ohnehin unrealistisch. Vom IOC konnte der Verzicht freilich öffentlichkeitswirksam als Ausdruck der „neuen Bescheidenheit“ verkauft werden.

¹⁰⁰⁴ Vgl. www.ijf.org (2002), www.olympic.org (2004i), www.olympic.org (2004w), und o. V. (2002d), S. ISPB 2.

¹⁰⁰⁵ Vgl. www.olympic.org (2004w). Diese Reformen können jedoch nur als erster Schritt zu einer notwendigen Reform des Programms angesehen werden, vgl. Franz/Köpke (2001a), S. 37, und (2001b), S. 27.

¹⁰⁰⁶ Vgl. Reinsch (2005), S. 34, und www.olympic.org (2004w).

¹⁰⁰⁷ Siehe IOC (2005), und www.olympic.org (2005c).

¹⁰⁰⁸ Diese beiden, von der Programmkommission zuvor evaluierten Sportarten wurden auf Beschluss der IOC-Mitglieder zur Abstimmung gestellt, siehe IOC (2005d).

¹⁰⁰⁹ Siehe Regel 26 und 46.

¹⁰¹⁰ Siehe www.olympic.org (2005d).

Scheint die Expansion bei den Sommerspielen weitgehend gestoppt,¹⁰¹¹ zeigt die Entwicklung bei den Winterspielen, dass die „neue Bescheidenheit“ keinen grundsätzlichen Kurswechsel des IOC darstellt, sondern als notwendig gewordene Reaktion auf zunehmende Kritik von Seiten der Öffentlichkeit und auch der Geldgeber zu verstehen ist. Wie Tab. 1 zeigt, sind die Zuwachsraten des Programmumfangs bei den Winterspielen schon seit Mitte der Achtziger Jahre höher als bei den Sommerspielen. Im Zusammenhang mit der expansiven Entwicklung bei den Winterspielen wurden bislang jedoch kaum „Gigantismus“-Vorwürfe laut, folgerichtig sieht das IOC bei den Winterspielen noch freie Kapazitäten und strebt eine weitere Ausdehnung des Programmumfangs an.¹⁰¹²

Was die im Rahmen der 2005er Session beschlossene Verkleinerung des Sportartenkanons und die gleichzeitige Ablehnung einer Aufnahme neuer Programmbestandteile anbetrifft, erscheint das Verhalten der IOC-Mitglieder bemerkenswert, weil diese freiwillig einer Verkleinerung ihres Einflusses auf das weltweite Sportgeschehen zugestimmt haben, ein seit Beginn der Kommerzialisierung des olympischen Geschehens einmaliger Vorgang. Wenn auch von den nicht ins Programm aufgenommenen Sportarten Karate und Squash keine allzu große Steigerung des Images oder des Marktwerts der Olympischen Spiele zu erwarten gewesen wäre, zeigen sich hier trotzdem Grenzen der Erklärungskraft politökonomisch fundierter Prognosen über das Verhalten der IOC-Entscheidungssträger.

5.5.3. Doping-Problematik

Das Thema „Doping im Spitzensport“ stellt sich als äußerst vielschichtiger Problemkreis dar. Eine Annäherung kann dabei unter anderem aus medizinisch-definitiver,¹⁰¹³ ethischer¹⁰¹⁴ oder auch aus ökonomischer Perspektive erfolgen, etwa mit dem Ziel, im Rahmen einer anreiztheoretischen Betrachtungsweise Lösungsvorschläge für die Doping-Problematik zu entwickeln.¹⁰¹⁵ Vor diesem Hintergrund erscheint hier eine Einschränkung erforderlich. Ausgehend von der These, dem Hochleistungssport sei bei Abwesenheit von

¹⁰¹¹ Weil Programmentscheidungen des IOC einen – in der Regel zwölfjährigen – Vorlauf haben, wirken sie sich nicht sofort, sondern erst auf den Programmumfang weiter in der Zukunft liegender Spiele aus.

¹⁰¹² Siehe www.spiegel.de (1999j), und IOC (2006).

¹⁰¹³ Vgl. z. B. Clasing (2001), S. 178ff.

¹⁰¹⁴ Vgl. z. B. Hotz (2003), S. 17ff., Mieth (1999), S. 49ff., und Güldenpfennig (1999), S. 57f.

¹⁰¹⁵ Vgl. z. B. Müller/Tietzel (1998), S. 15, sowie die konkreteren Überlegungen von Bird/Wagner (1997), S. 757f. zur Einführung eines „drug diary“, die Forderung von Daumann (2003), S. 172ff. nach einem Dopingverbot, kombiniert mit einem Innovationsbonus, oder den Vorschlag von Maennig (2001), S. 172, der angesichts schwer durchzusetzender Start- bzw. Berufsverbote für höhere Konventionalstrafen für Dopingsünder plädiert.

Gegenmaßnahmen eine inhärente Tendenz zum Doping zu eigen,¹⁰¹⁶ soll untersucht werden, welche Anreize für die IOC-Akteure im Umgang mit dieser Thematik existieren.

Im Unterschied zu den beiden bisher diskutierten Handlungsfeldern kann beauftragungsgemäßes Verhalten des IOC in Bezug auf das Thema Doping relativ leicht identifiziert werden, weil der Rückgriff auf verbotene leistungssteigernde Hilfsmittel als unvereinbar mit dem Fairnessprinzip der Olympischen Idee angesehen werden kann. Weil es im olympischen Sport sowohl über die entsprechenden Kompetenzen als auch die notwendigen Sanktionsmechanismen verfügt, müsste das IOC eine konsequente Anti-Doping-Politik verfolgen, wenn es seiner Beauftragung gemäß handeln will.

5.5.3.1. Prognostizierbare Verhaltensweisen

Aus Sicht des ökonomischen Verhaltensmodells werden die IOC-Mitglieder das Doping-Phänomen per se nicht als negativ einstufen, wenn es sich zur individuellen Nutzensteigerung instrumentalisieren lässt. Die sanktionsfreien Handlungsspielräume der Akteure sorgen damit dafür, dass die Anreize der IOC-Mitglieder für ein beauftragungsgemäßes Verhalten zunächst wiederum eher gering sein dürften. Es stellt sich daher die Frage, wie sich das statt dessen zu erwartende opportunistische Verhalten im Kontext der Doping-Problematik äußert.

Spektakuläre sportliche Höchstleistungen und Rekorde haben eine aufmerksamkeitssteigernde und damit für die Olympische Bewegung und das IOC positive Wirkung. Dabei ist es aus Sicht des IOC zunächst unerheblich, ob diese Leistungen mit oder ohne Zuhilfenahme von Dopingmitteln zustande kommen, solange die Verwendung unerlaubter Substanzen unentdeckt bleibt. Weil eine erhöhte sportliche Leistungsfähigkeit die Wahrscheinlichkeit für neue Rekorde erhöht, kann sogar argumentiert werden, dass das IOC dem Doping positiv gegenüber steht.¹⁰¹⁷ Darüber hinaus ist anzunehmen, dass eine Beschäftigung mit dem kontrovers diskutierten und hinsichtlich seiner Wirkungen und Bekämpfungsmöglichkeiten als äußerst komplex einzustufenden Doping-Problem von den IOC-Mitgliedern eher als lästig empfunden werden dürfte. Daher werden selbst solche Mitglieder, die dem Doping kritisch gegenüberstehen, kaum Anreize haben, sich mit dem Problem auseinanderzusetzen. Weil darüber hinaus durch den kontrollfreien

¹⁰¹⁶ Ebenso Müller/Tietzel (1998), S. 15.

¹⁰¹⁷ Diese Aussage kann auch auf die IFs, die ebenfalls von spektakulären Spitzenleistungen in ihren Sportarten profitieren, übertragen werden. Dadurch wird das Entstehen von Interessenskonflikten innerhalb des IOC unwahrscheinlicher.

Handlungsspielraum zunächst auch keine Notwendigkeit gegeben ist, diese Thematik auf die IOC-Agenda zu setzen, ist davon auszugehen, dass die Akteure die aus ihrer Sicht bequemere Strategie verfolgen, das Ausmaß des Dopings zu vertuschen und statt dessen das Bild vom „sauberen Sport“ zu verbreiten und Dopingvergehen als „Einzelfälle“ zu bezeichnen.

Tritt freilich die Brisanz des Doping-Problems, etwa durch Nachforschungen staatlicher Institutionen¹⁰¹⁸ oder Berichterstattung der Medien immer offensichtlicher zu Tage,¹⁰¹⁹ entsteht für das IOC die Gefahr, dass Doping zunehmend als diffuses und latent vorhandenes Problem angesehen wird. Damit ist für die IOC-Mitglieder eine veränderte Anreizsituation gegeben. Um die Bedeutung und den Marktwert der Olympischen Spiele zu erhalten, muss versucht werden, dem bei Geldgebern und Sportkonsumenten entstandenen Misstrauen den Sportproduzenten gegenüber zu begegnen. Fortgesetztes Ignorieren erscheint in einer derartigen Situation wenig hilfreich, weil es den Vertrauensverlust noch verstärkt und damit der Popularität der Olympischen Spiele zusätzlich schadet.¹⁰²⁰ Das IOC steht daher im Fall einer tatsächlichen oder von den Medien propagierten Ausbreitung des Doping-Phänomens vor der Alternative, das Problem entweder durch eine Legalisierung des Dopings zu lösen¹⁰²¹ oder aber die konsequente Doping-Bekämpfung zu seiner zentralen Aufgabe zu machen, wodurch es wiederum selbst Imagevorteile realisieren kann. Da eine Doping-Freigabe jedoch gemeinhin als unethisch bzw. als unvereinbar mit dem „Wesen“ des Sports angesehen wird, birgt sie wiederum die Gefahr einer Entwertung der Olympischen Spiele in sich und dürfte daher für das IOC keine ernstzunehmende Handlungsalternative darstellen.

Zusammenfassend ergeben sich damit folgende Voraussagen für opportunistisches Verhalten der IOC-Mitglieder im Kontext der Doping-Problematik:

- Geringe Neigung, sich mit dem komplexen und umstrittenen Thema offensiv auseinanderzusetzen
- Verschleierung des Problems, solange Rekorde und Höchstleistungen die Attraktivität der Olympischen Spiele erhöhen
- Verfolgung einer konsequenten Anti-Doping-Politik, wenn das Problem zu einer Gefahr für die Olympischen Spiele und damit für das IOC selbst wird.

¹⁰¹⁸ Als Beispiel hierfür sei der Doping-Skandal bei der Tour de France des Jahres 1998 genannt, vgl. Müller/Tietzel (1998), S. 15.

¹⁰¹⁹ Auch nicht dopende Athleten haben Anreize, regelwidriges Verhalten ihrer Kollegen aufzudecken, können dieses jedoch kaum nachweisen.

¹⁰²⁰ Vgl. Müller/Tietzel (1998), S. 15, und Holderbach (1998), S. 56.

¹⁰²¹ Vgl. Daumann (2003), S. 174.

5.5.3.2. Vergleich mit beobachtetem Verhalten

Das Phänomen dopender Spitzensportler existiert seit langem,¹⁰²² größere Aufmerksamkeit erregte es jedoch erstmals, als die weltpolitische Konfrontation in den Sechziger Jahren auch den Bereich des Hochleistungssports erreichte.¹⁰²³ Die Entwicklung in den vergangenen vier Jahrzehnten ist dabei von mehreren Innovationszyklen bei den verwendeten medizinisch-pharmakologischen Substanzen gekennzeichnet. Fanden in den Sechziger Jahren vor allem anabole Steroide in den Kraftsportarten Anwendung,¹⁰²⁴ nahm in den Siebziger Jahren die Einnahme von Testosteron und die Eigenblut-Rücktransfusion zu.¹⁰²⁵ In den Achtziger und Neunziger Jahren dominierten Wachstumshormone sowie das EPO im Bereich der Ausdauersportarten.¹⁰²⁶ Etwa seit Ende der Neunziger Jahre findet das Designersteroid THG zunehmend Verbreitung.¹⁰²⁷ Das hohe Innovationstempo lässt sich mit der raschen Entwertung älterer Dopingmittel erklären: Nur neue, noch wenig verbreitete Präparate versprechen einen Leistungsvorsprung vor der Konkurrenz. Die durch die hohen Innovationsanreize bedingte häufige Entwicklung neuer Dopingmittel erschwert die Dopingbekämpfung erheblich, zum einen, weil Negativlisten relativ schnell veralten.¹⁰²⁸ Zum anderen besteht die Gefahr, dass mit Hilfe konventioneller Tests die neuesten Dopingpräparate und -methoden nicht nachgewiesen werden können, was wiederum auf Athletenseite die Anreize zu deren Verwendung erhöht. Ein grundsätzliches Nachweisproblem ist beim Blutdoping gegeben: Einige Substanzen, wie z. B. das Blutdopingmittel EPO, können erst ab einer gewissen Dosierung nachgewiesen werden,¹⁰²⁹ Doping mit Eigenblut lässt sich im Rahmen von Tests überhaupt nicht nachweisen. Den Athleten wird damit quasi die Möglichkeit des „legalen“ Dopings gegeben.

Weitgehendes Ignorieren des Dopingproblems

Der Umgang des IOC mit dem Thema Doping lässt sich grob in drei Phasen untergliedern. Zunächst wurde das Problem weitgehend ignoriert. Zwar gründete das IOC bereits 1967 seine Medizinische Kommission,¹⁰³⁰ die sich mit Dopingfragen beschäftigen sollte,

¹⁰²² Vgl. den historischen Überblick bei Blödorn (1980), S. 222ff.

¹⁰²³ Vgl. Büch (1999), S. 139, und Blödorn (1980), S. 225ff.

¹⁰²⁴ Vgl. Büch (1999), S. 140, Hollmann (1999), S. 272, und Blödorn (1980), S. 226f.

¹⁰²⁵ Vgl. Hollmann (1999), S. 272.

¹⁰²⁶ Vgl. Hollmann (1999), S. 272, und Bachner (2005), S. 36.

¹⁰²⁷ Vgl. Clasing (2001), S. 178ff., für einen Überblick über gängige Dopingmittel.

¹⁰²⁸ Vgl. Daumann (2003), S. 172.

¹⁰²⁹ Siehe dazu Bachner (2005), S. 36.

¹⁰³⁰ Vgl. Büch (1999), S. 138f., Digel (1998), S. 5, und www.olympic.org (2004q).

entschlossene Gegenmaßnahmen unterblieben jedoch weitgehend.¹⁰³¹ Unter dem Eindruck einer offensichtlich weit verbreiteten Dopingpraxis vor allem in Kraftsportarten wurden vom IOC im Jahre 1972 für die Olympischen Spiele zunächst nur Wettkampfkontrollen eingeführt.¹⁰³² Diese stellen jedoch nach gängiger Auffassung keinen wirksamen Beitrag zur Dopingbekämpfung dar, weil sie das eigentlich problematische Doping im Training nur sehr unzureichend erfassen können.¹⁰³³ Das ausschließliche Vornehmen von Wettkampfkontrollen erscheint aus Sicht des IOC freilich durchaus rational: Führen sie zu einer – für die Athleten mit einiger Sorgfalt vermeidbaren und daher eher selten zu erwartenden – spektakulären Enttarnung von Dopingsündern wie etwa bei den Sommerspielen 1988 im Fall Ben Johnson, kann das nach außen als „Einzelfall“ und „Erfolg im Kampf gegen das Doping“ deklariert werden.¹⁰³⁴ Die Einnahme leistungssteigernder Substanzen im Rahmen der Wettkampfvorbereitung bleibt freilich weiterhin möglich und erhöht die – für das IOC imageträchtige – Wahrscheinlichkeit für neue sportliche Höchstleistungen und Rekorde.

Halbherziges Vorgehen unter beginnendem Druck der Medien und der Öffentlichkeit

Auf diese Phase, in der das IOC, nicht zuletzt durch seine medizinische Fachkommission, um das Problem gewusst haben dürfte,¹⁰³⁵ es jedoch weitgehend ignorierte, folgte ein Zeitraum, in dem das IOC unter dem Eindruck des Dopingskandals um Ben Johnson im Jahr 1988 und der Einführung unangemeldeter Trainingskontrollen durch den Leichtathletikweltverband IAAF im Jahr 1990 von Seiten der Medien und der Öffentlichkeit verstärkt dazu gedrängt wurde, Doping entschiedener zu bekämpfen. Es holte daraufhin den Schritt der IAAF nach und führte seinerseits unangemeldete Trainingskontrollen ein,¹⁰³⁶ was erhebliche Fortschritte bei der Enttarnung von dopenden Athleten mit sich brachte.¹⁰³⁷ Das tatsächliche Ausmaß des Missbrauchs von Dopingmitteln im Bereich der Olympischen Bewegung wurde von den IOC-Verantwortlichen jedoch weiterhin verschleiert.¹⁰³⁸ Außerdem unterblieb die Einleitung weitergehender Maßnahmen oder wurde zumindest verzögert. Noch 1998 wollte der

¹⁰³¹ Vgl. Hotz (2003), S. 19. Ein Anabolika-Verbot wurde erst 1976 beschlossen, vgl. Krüger (1998), S. 12.

¹⁰³² Vgl. Büch (1999), S. 139.

¹⁰³³ Vgl. Clasing (2001), S. 188, und Digel (1998), S. 5.

¹⁰³⁴ Vgl. Lösche (1997), S. 14, und Simson/Jennings (1992), S. 253.

¹⁰³⁵ Vgl. Lösche (1997), S. 14.

¹⁰³⁶ Die Einführung unangemeldeter Trainingskontrollen durch den Leichtathletikverband IAAF im Jahr 1990 wird allgemein als wegweisend angesehen, vgl. z. B. Digel (1998), S. 6, und Krüger (1998), S. 13.

¹⁰³⁷ Vgl. Hollmann (1996), S. 38, und Clasing (2001), S. 188.

¹⁰³⁸ Dies war bereits 1988 in Seoul der Fall; ebenso 1996 in Atlanta, als Dopingproben verschwanden, die höchstwahrscheinlich positiv waren, vgl. Krüger (1998), S. 11, und Simson/Jennings (1992), S. 250ff.

damalige IOC-Präsident Samaranch nur gesundheitsschädliche Substanzen als Doping bezeichnet wissen.¹⁰³⁹

Das zögerliche Verhalten der IOC-Entscheidungsträger beim Thema Doping in den Neunziger Jahren kann als weiterer Beleg für die oben geäußerte These, dass die Mitglieder dem Doping nicht per se negativ gegenüber stehen, gelten. Im Unterschied zu der Phase des Ignorierens, in der Doping bei oberflächlicher Betrachtung noch als Randerscheinung oder als unvermeidliche Auswirkung der Ost-West-Konfrontation auf den Spitzensport angesehen werden konnte, deutete sich nun erstmals an, dass sich Doping zu einer Gefahr für die Akzeptanz und Popularität des Hochleistungssports entwickeln könnte. Dass eine – aus Sicht der Olympischen Charta ohnehin längst gebotene und in der öffentlichen Diskussion zunehmend geforderte – konsequentere Anti-Doping-Politik trotzdem weiterhin unterblieb, kann nur zum Teil mit der Trägheit des IOC-internen Entscheidungsmechanismus und der dadurch bedingten inhärenten Tendenz zur Beibehaltung des Status quo erklärt werden. Entscheidend für das Verhalten der IOC-Mitglieder dürfte vielmehr gewesen sein, dass eine entschiedenere Dopingbekämpfung von den Sponsoren und den Fernsehsendern, d. h. letztlich von den Sportkonsumenten, noch nicht konsequent genug eingefordert wurde. Bei den IOC-Mitgliedern musste damit der Eindruck entstehen, das Problem könne durch kosmetische oder rhetorische Kurskorrekturen gelöst werden.

Kurswechsel hin zu einer konsequenteren Anti-Doping-Politik unter dem Eindruck zunehmenden Drucks von Seiten der Öffentlichkeit und der Geldgeber

Ein Paradigmenwechsel hin zu einer konsequenteren Anti-Doping-Politik kann schließlich mit Übernahme der Präsidentschaft durch Jacques Rogge im Jahr 2001 diagnostiziert werden.¹⁰⁴⁰ Im Zuge der Einführung der sogenannten „Null-Toleranz-Philosophie“ wurden verbesserte Testmethoden zugelassen und die Zahl der Dopingtests erheblich ausgeweitet. Konsequenterweise nahm dadurch auch die Anzahl der Dopingfälle bei olympischen Wettkämpfen zu, was paradoxerweise als Anzeichen für den verstärkten Kampf des IOC gegen das Doping gewertet werden kann. Dass das IOC Abschied von der Vorstellung genommen hat, dem Dopingproblem durch Verhinderungstaktik und Verharmlosung beikommen zu können, wird außerdem daran deutlich, dass verstärkt die Zusammenarbeit

¹⁰³⁹ Vgl. o. V. (1998c), S. 21. Eine Zurückhaltung bei der Durchsetzung restriktiver Anti-Doping-Maßnahmen bestand auf Seiten des IOC noch 1999, siehe www.spiegel.de (1999c).

¹⁰⁴⁰ Vgl. Waldbröl (2004e), S. 1.

mit dem CAS und nationalstaatlichen Institutionen¹⁰⁴¹ gesucht wird. Den vielleicht bedeutsamsten Schritt stellte jedoch die Gründung der organisatorisch und finanziell unabhängigen World Anti-Doping Agency (WADA), die für die Doping-Bekämpfung außerhalb der Olympischen Wettkämpfe zuständig ist,¹⁰⁴² dar. Diese Maßnahme löste zum einen durch die Verlagerung von Kompetenzen auf eine dem Einfluss des IOC weitgehend entzogene Institution das Anreizproblem der IOC-Mitglieder.¹⁰⁴³ Zum anderen wird dadurch eine relativ weitgehende Selbstbeschränkung vollzogen, was oben für den Fall prognostiziert wurde, dass das Dopingproblem für das IOC existenzgefährdende Ausmaße annimmt.

Eine gewisse Zurückhaltung besteht weiterhin hinsichtlich der Bestrafung von überführten Athleten. Insbesondere die Verhängung langjähriger Wettkampfsperren wird von führenden IOC-Vertretern kritisch beurteilt. Als Begründung wird angeführt, das Verbot, an Wettkämpfen teilnehmen zu dürfen, stelle ein faktisches Berufsverbot dar und verletze daher die Persönlichkeitsrechte der Athleten.¹⁰⁴⁴ Da dies aus juristischer Sicht durchaus zutreffend sein mag, könnte hier über die tatsächliche Motivation der IOC-Mitglieder für ein nachsichtigeres Verhalten gegenüber dopenden Athleten nur spekuliert werden. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass sehr wohl Vorschläge existieren, wie sich auch ohne Berufsverbot eine harte Bestrafung für Dopingvergehen durchsetzen ließe. So könnte beispielsweise die Einführung hoher Konventionalstrafen auf privatrechtlicher Grundlage dazu beitragen, das Anreizproblem auf Seiten der Athleten zu entschärfen.¹⁰⁴⁵ Ein derartiger Vorschlag wurde jedoch vom IOC bislang nicht auf die Agenda gesetzt.

Abgesehen von der Frage nach der angemessenen Bestrafung von dopenden Athleten kann die Neupositionierung des IOC beim Thema Doping als fundamental bezeichnet werden. Die subjektiv wahrgenommene Handlungssituation der IOC-Mitglieder hat sich offenbar grundlegend verändert. Hierfür lassen sich verschiedene Ursachen anführen. Zum einen dürfte die IOC-Korruptionsaffäre des Jahres 1999 bei den Sportkonsumenten und den Geldgebern der Olympischen Bewegung ein gesteigertes Misstrauen erzeugt und das IOC als Institution erstmals in Frage gestellt haben. Die Öffentlichkeit wurde dadurch wachsamer und kritischer. Auch massive Dopingprobleme bei einem anderen sportlichen Großereignis, der Tour de France 1998, mögen in diesem Zusammenhang eine Rolle gespielt haben. Nicht zuletzt dürfte aber die Neuausrichtung der Anti-Doping-Politik des

¹⁰⁴¹ Vgl. o. V. (2005a), S. 34, und o. V. (2005b), S. 34.

¹⁰⁴² Vgl. Vedder (1999), S. 59, Waldbröl (2004a), S. 28, und Waldbröl (2004d), S. 30.

¹⁰⁴³ Das Anreizproblem existiert ebenso auf Seiten der IFs, vgl. Steinbach/Rödel (1999), S. 40.

¹⁰⁴⁴ Vgl. Waldbröl (1996), S. 35, Maennig (2001), S. 171, und Waldbröl (2004a), S. 28.

¹⁰⁴⁵ Diesen Vorschlag äußert Maennig (2001), S. 171ff.

IOC auch durch den Wechsel der Präsidentschaft von dem eher „patriarchalisch“ eingestellten Juan Antonio Samaranch zu dem vergleichsweise pragmatisch und kooperativ agierenden Jacques Rogge erleichtert worden sein.

5.5.4. Zur Beurteilung des empirischen Befunds

Die Nachzeichnung des historischen Entscheidungsverhaltens des IOC in den drei ausgewählten Themenbereichen offenbart häufig deutliche Übereinstimmungen zu den prognostizierten Verhaltensweisen. Insbesondere gilt dies für den Umgang mit der Doping-Problematik. Auch bei der Vergabepaxis und der Programmgestaltung der Olympischen Spiele zeigt sich das zu erwartende opportunistische Verhalten als Tendenz der IOC-Mitglieder, individuelle Vorteile in finanzieller oder ideeller Hinsicht aus ihrer Tätigkeit zu realisieren. Die ursprüngliche Beauftragung, die Berücksichtigung der, zugegebenermaßen schwer operationalisierbaren, ideologischen Grundlagen der Olympischen Bewegung und der Interessen der olympischen Athleten, spielt bei Entscheidungen des Komitees dagegen allenfalls eine untergeordnete Rolle.

Der insbesondere seit der IOC-Reform von 1999 verstärkt festzustellende scheinbar freiwillige Verzicht der Akteure auf das vollständige Ausnutzen ihrer diskretionären Handlungsspielräume stellt nur vordergründig einen Widerspruch zu den theoretisch ermittelten Voraussagen dar. Die Beachtung dieser bereits mehrfach angesprochenen Grenzen des Opportunismus ist vielmehr aus Sicht der Individuen durchaus rational und mit der unterstellten Eigennutzorientierung vereinbar. Damit kann folgende Aussage getroffen werden: Während die – objektiv gegebenen – institutionellen Rahmenbedingungen das Verhalten der IOC-Mitglieder kaum wirksam zu kontrollieren vermögen, bildet das – von ihnen allerdings nur subjektiv wahrgenommene – externe Korrektiv in Gestalt der Interessen der Beteiligten am olympischen Geschehen eine grundsätzlich zu beachtende Handlungsrestriktion. Insofern verhalten sich die Mitglieder auch dann rational, wenn sie die Interessen der Akteure, von denen langfristig das Fortbestehen der Olympischen Spiele und damit der existenzbegründende Faktor des IOC abhängt, in ihre Entscheidungen einbeziehen. An das notwendige Ausmaß der Selbstbeschränkung, das es den Akteuren einerseits erlaubt, opportunistisches Verhalten zur Steigerung des individuellen Nutzens an den Tag zu legen, andererseits aber auch die langfristige Existenzsicherung des IOC und der mit ihrem Amt verbundenen Privilegien und Machtressourcen im Blick behält, müssen sich die IOC-Mitglieder im Rahmen eines

Trial-and-Error-Prozesses erst herantasten. Dieses „pathologische Lernen“ wird noch dadurch erschwert, dass sich die Spielräume im Zeitablauf erheblich verändert haben. Unterlag das IOC durch die geringe Relevanz ökonomischer Interessen noch vor wenigen Jahrzehnten kaum einer externen Kontrolle, wuchs mit der zunehmenden wirtschaftlichen Bedeutung der Olympischen Spiele nicht nur der Macht- und Einflussbereich des IOC, sondern auch die öffentliche und mediale Überwachung des Gebarens der IOC-Mitglieder.¹⁰⁴⁶ Zur Aufrechterhaltung des gewonnenen Bedeutungszuwachses muss das IOC diese Restriktion beachten, weil es auf das Wohlwollen der Konsumenten des olympischen Sports und der insbesondere in finanzieller Hinsicht stark im Olympischen Geschehen involvierten Fernsehanstalten und Sponsoren angewiesen ist.

Die Betrachtung des historischen Entscheidungsverhaltens des IOC hat jedoch auch gezeigt, dass bestimmte Entwicklungen nicht aus der Theorie heraus erklärt werden können. Zu nennen ist in diesem Zusammenhang neben der beschlossenen Reduzierung der Anzahl der olympischen Sportarten insbesondere das in Anbetracht der günstigen Rahmenbedingungen verhältnismäßig geringe Ausmaß an Korruption im IOC.¹⁰⁴⁷ Möglicherweise existiert hier eine hohe Dunkelziffer, aufgrund des bereits angedeuteten Problems, Korruption nicht nur eindeutig einzugrenzen, sondern darüber hinaus auch nachzuweisen.¹⁰⁴⁸ Denkbar ist aber auch, dass korruptionsbegrenzende Faktoren wirken, die sich angesichts der durch das System geschaffenen Anreize aus der Theorie heraus nicht ohne weiteres erklären lassen. Hier besteht weiterer Forschungsbedarf.

Weiterhin erscheint es nicht möglich, Zeitpunkt und Intensität von eingeleiteten Reformen theoretisch abzuleiten. Die für IOC-Verhältnisse radikale Kehrtwende nach der Korruptionsaffäre von 1998 und der Paradigmenwechsel beim Thema Doping sind in diesem Zusammenhang zu nennen.¹⁰⁴⁹ Hier werden einerseits Grenzen des theoretischen Modells sichtbar, andererseits zeigt sich in der Ausgestaltung der Reformbemühungen und in deren Ergebnissen wieder eine Übereinstimmung mit dem Verhalten, das aufgrund der gegebenen Rahmenbedingungen prognostiziert werden kann. In diesem Zusammenhang sind insbesondere das Zustandekommen über eine vom Präsidenten selbst eingesetzte

¹⁰⁴⁶ Dies kann als Entstehen einer „countervailing power“ im Sinne von Galbraith interpretiert werden, vgl. Maennig/Freytag (1999), S. 144.

¹⁰⁴⁷ Vgl. Maennig (2000), S. 33, der als korruptionsfördernde Rahmenbedingungen Intransparenz, Ermessensspielraum, relativ hohes Gewicht der einzelnen Stimme, und erhebliche Nutzenüberschüsse auf Seiten der Kandidatenstädte nennt. Vgl. auch Maennig (2002), S. 66.

¹⁰⁴⁸ Vielsagend erscheint in diesem Zusammenhang die Aussage von Marc Hodler, dass keine Stadt Olympische Spiele auf unangreifbare Weise erhalten hat, vgl. o. V. (1998d), S. 41.

¹⁰⁴⁹ Vgl. Maennig (2000), S. 34.

Kommission und die Ausgestaltung der vorgenommenen Reformen mit der größeren Machtkonzentration beim Exekutivkomitee zu nennen.

Weil idealtypische Modellbetrachtungen bewusst raum-zeitliche Gegebenheiten und Persönlichkeitsmerkmale der beteiligten Personen unbeachtet lassen, kann das Verhalten konkreter Akteure der Wirklichkeit nicht vollständig mit Hilfe von Modellüberlegungen abgebildet werden.¹⁰⁵⁰ Abgeleitete Prognosen und Beobachtungsaussagen werden demzufolge niemals deckungsgleich sein können. Beim IOC gilt dies um so mehr: Sein institutionelles Gefüge ist stark auf den Präsidenten zugeschnitten, weshalb das Entscheidungsverhalten des Gremiums auch in besonderer Weise durch dessen Persönlichkeit geprägt sein wird.¹⁰⁵¹ So kann beispielsweise das zeitliche Zusammenfallen des Übergangs der Präsidentschaft von Juan Antonio Samaranch auf Jacques Rogge mit der Änderung der Anti-Doping-Politik des IOC dahingehend gedeutet werden.

Zusammenfassend erscheint trotz aller genannten Einschränkungen – insbesondere auch hinsichtlich der oben in Abschnitt 2.5.3.2.4. angesprochenen Einzigartigkeit des Phänomens IOC – die Aussage gerechtfertigt, dass dem institutionen- und politökonomischen Paradigma auch im institutionellen Kontext des IOC Erklärungskraft zugesprochen werden kann. Das oben in Abschnitt 2.5.3.2.3. zur Identifikation wissenschaftlichen Erkenntnisgewinns als maßgeblich eingestufte Kriterium kann daher als erfüllt angesehen werden. Damit ergibt sich die folgende **Hauptaussage dieser Arbeit:**

Das ökonomische Verhaltensmodell in seiner Anwendung auf kollektive Entscheidungsprozesse liefert auch im institutionellen Kontext des IOC empirisch gehaltvolle Aussagen zur Erklärung der Verhaltensweisen der Akteure.

Die Erkenntnis, dass das Verhalten des IOC als Entscheidungskollektiv weitgehend mit Hilfe des ökonomischen Verhaltensmodells erklärt werden kann, die Mitglieder also primär eigennützig handeln, soll hier keiner Bewertung unterzogen werden, sondern schlicht als rationales Verhalten eingestuft werden. Der aufgrund kaum vorhandener Sanktionsmöglichkeiten geringe Einfluss der sportproduzierenden Athleten auf die Entscheidungsfindung des IOC kann jedoch – bei entsprechend normativer Betrachtungsweise – als nicht sachgerecht interpretiert und damit als unbefriedigend angesehen werden. Die häufig attestierte mangelhafte Entscheidungsqualität wird insbesondere auch aufgrund der immensen gesellschaftlichen Bedeutung der Olympischen

¹⁰⁵⁰ Vgl. v. Hayek (1996), S. 285ff.

¹⁰⁵¹ Vgl. o. V. (2003), S. 23, und Holderbach (1998), S. 49.

Spiele¹⁰⁵² als problematisch empfunden und bildet die Ursache für die Forderung nach Reformen des IOC. Da den institutionellen Rahmenbedingungen in dieser Arbeit handlungskanalisierte Wirkung zugesprochen wird, kann in Bezug auf das IOC auch von „institutionellem Versagen“ gesprochen werden.

Die nachfolgende Eruiierung möglicher Reformoptionen soll auf Grundlage der aus der vorangegangenen positiven Analyse gewonnenen Erkenntnisse erfolgen.¹⁰⁵³ In der Terminologie des deduktiv-nomologischen Erklärungsschemas bzw. dessen sozialwissenschaftlicher Entsprechung, der situationslogischen Methode, bedeutet dies, durch eine Veränderung der situativen Randbedingungen unter Beibehaltung der nomologischen Verhaltenshypothese zu veränderten Prognosen über die Handlungsergebnisse der IOC-Akteure zu gelangen.

5.6. Reformoptionen und Entwicklungsperspektiven für die Olympische Bewegung

In der Diskussion um die zukünftige Entwicklung des IOC wird des öfteren der Ruf nach „besseren Persönlichkeiten“ und nach der Verwirklichung ethischer Maßstäbe laut.¹⁰⁵⁴ Derartige Appelle dürften sich vor dem Hintergrund des ökonomischen Verhaltensmodells freilich als wirkungslos erweisen. Wenn von der institutionellen Bedingtheit menschlichen Verhaltens ausgegangen wird, bedarf es statt dessen einer Verbesserung der Institutionen¹⁰⁵⁵, denn für die Individuen werden moralische Normen nur dann handlungsleitend sein, wenn sie in ihrem Eigeninteresse liegen.¹⁰⁵⁶ Da es im Rahmen dieser Arbeit nicht darum gehen kann, ein umfassendes Reformkonzept für das IOC zu erarbeiten, sollen in den folgenden Abschnitten lediglich einige Ansatzpunkte dafür skizziert und auf ihre Praktikabilität und Zielkonformität hin untersucht werden.

Nachdem sich die der Analyse zugrunde gelegten Elemente des institutionen- und politökonomischen Theoriegebäudes als geeignet erwiesen haben, einen Erklärungsbeitrag für das Geschehen im IOC zu leisten, gilt es, das technologische Potential dieser Theorien zu nutzen.¹⁰⁵⁷ Dabei werden „erklärende Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge in

¹⁰⁵² Nicht selten werden die Olympischen Spiele mit Superlativen bedacht. So bezeichnen sie etwa Kistner/Weinreich (2000), S. 289, als „größtes Gesellschaftsereignis des Planeten“.

¹⁰⁵³ Vgl. Suchanek (1997), S. 189f.

¹⁰⁵⁴ Vgl. z. B. Milton-Smith (2002), S. 139.

¹⁰⁵⁵ Nach dem Verständnis der Neuen Institutionenökonomie können die Termini „Institutionen“ und „situative Randbedingungen“ weitgehend synonym verwendet werden, vgl. Suchanek (1997), S. 208.

¹⁰⁵⁶ Müller/Tietzel (1998), S. 15, führen als Beispiel das Doping im Radsport an.

¹⁰⁵⁷ Neben der Ableitung von Erklärungen und Prognosen dienen erfahrungswissenschaftliche Theorien der Gewinnung von Technologien zur Lösung praktischer Probleme, vgl. Czayka (2000), S. 96 und 124.

gestaltende Ziel-Mittel-Systeme überführt.“¹⁰⁵⁸ Weil die „Verbesserung“ von Entscheidungsergebnissen das Vorhandensein eines Referenzmaßstabs impliziert, bedarf es zuerst einer Prioritätensetzung, d. h. der normativen Festlegung bestimmter Ziele für die IOC-Arbeit. Auf dieser Basis können dann die Entscheidungsstrukturen und -prozesse mit Blick auf die als wünschenswert klassifizierten Ergebnisse zielgerichtet reformiert werden.¹⁰⁵⁹

An dieser Stelle kann eingewendet werden, dass die Diagnose einer unzureichenden Entscheidungsqualität des IOC keine ausreichende Legitimation für institutionelle Reformvorschläge darstellt. Wird das nicht mit einem staatlichen Bestandsschutz ausgestattete IOC als privates Unternehmen angesehen, das eine Dienstleistung verkauft, kann es über die Ausgestaltung seiner internen Entscheidungsmechanismen grundsätzlich autonom entscheiden. Es unterliegt dabei jedoch der Kontrolle der Absatzmärkte in Gestalt der Reaktionsweisen Abwanderung und Widerspruch. Implikationen einer derartigen Sichtweise werden weiter unten diskutiert. Im Folgenden soll dagegen zunächst davon ausgegangen werden, dass das IOC über ein Monopol verfügt. Weil eine Regulierung seiner marktbeherrschenden Stellung über eine supranationale Wettbewerbspolitik kaum realisierbar sein dürfte, kann alternativ an eine Demokratisierung des IOC, d. h. an eine Beteiligung der betroffenen Akteursgruppen an der olympischen Entscheidungsfindung, gedacht werden. Dabei erscheint es lohnend, als Leitbild den Denkstil der Neuen Politischen Ökonomie zugrunde zu legen, um die Effizienz der kollektiven Entscheidungsprozesse zu erhöhen.

Zu beachten ist dabei freilich, dass die Beauftragung eines Gremiums mit der olympischen Entscheidungsfindung, d. h. die Etablierung einer Principal-Agent-Beziehung, notwendigerweise diskretionäre Entscheidungsspielräume der Vertreter mit sich bringt. Weil angesichts der fehlenden Weisungsbefugnis staatlicher oder supranationaler Institutionen dem IOC gegenüber¹⁰⁶⁰ zudem die Chancen für eine Implementierung institutioneller Reformen im erforderlichen Umfang als äußerst gering eingestuft werden können, stellt sich die Frage, ob anstelle der Verbesserung systemimmanenter Kontroll- und Anreizmechanismen auf die Wirksamkeit der bereits angesprochenen externen Kontrolle des IOC vertraut werden könnte. Dieser Überlegung wird in Abschnitt 5.6.3. nachgegangen.

¹⁰⁵⁸ Fülbier (2004), S. 267. Vgl. zu diesem Vorgehen, das als „Finalanalyse“ im Sinne von Gutenberg (2000), S. 24f., bezeichnet werden kann, ferner Czayka (2000), S. 131, und Homann/Suchanek (2000), S. 391.

¹⁰⁵⁹ Es zeigt sich damit eine Ähnlichkeit mit dem Struktur-, Prozess- und Ergebnisqualitätsparadigma Donabedians, vgl. dazu Donabedian (1988), S. 1745.

¹⁰⁶⁰ Vgl. Doehring (1981), S. 322.

5.6.1. Festlegung von Zielen für die Olympische Bewegung

Die historische Beauftragung des IOC in Gestalt der Coubertinschen Vorstellungen soll im Folgenden, nicht zuletzt aufgrund der aufgezeigten Probleme bei deren Operationalisierung, nicht weiter berücksichtigt werden. Es wird davon ausgegangen, dass der olympische Sport keinen Eigenwert besitzt, sondern vielmehr Mittelcharakter hat, d. h. ein Instrument zur Verwirklichung übergeordneter Ziele darstellt. Zu deren Bestimmung soll von den oben in Abschnitt 4.8. genannten Akteursgruppen, die mit dem IOC in formalen Vertragsbeziehungen stehen, abstrahiert werden. Unter Zugrundelegung eines breiteren Ansatzes und unter Berücksichtigung der in der Literatur vorwiegend geäußerten Reformüberlegungen können bei einer Neuausrichtung der Olympischen Bewegung grundsätzlich

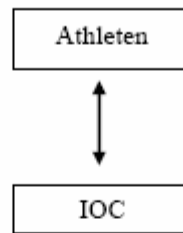
- politische,
- sportliche oder
- wirtschaftliche

Ziele im Vordergrund stehen.

Wie aus Abb. 19 ersichtlich wird, lassen sich im Unterschied zur Anfangszeit der neuzeitlichen Olympischen Spiele aufgrund des außerordentlichen gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Stellenwerts der in hohem Maße professionalisierten und kommerzialisierten Spiele eine Vielzahl von Akteursgruppen identifizieren, die jeweils die Berücksichtigung ihrer Interessen im olympischen Willensbildungsprozess verlangen können.

Olympischer Sport als Amateursport:

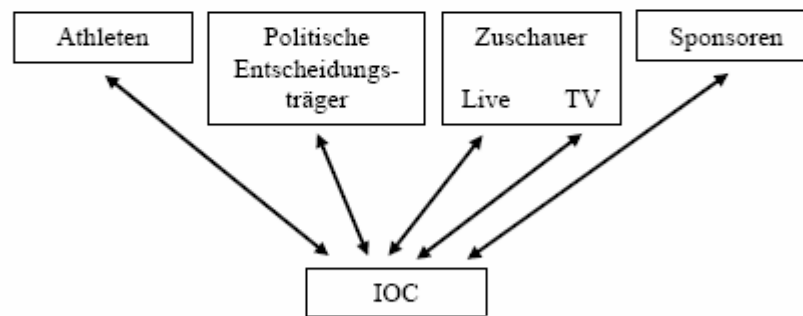
(Anfangszeit der neuzeitlichen Olympischen Spiele)



eindimensionale Principal-Agent-Beziehung

Professionalisierung und Kommerzialisierung des Olympischen Sports:

(Olympische Spiele heute)



mehrdimensionale Principal-Agent-Beziehung

*Abb. 19: Principale des IOC,
Quelle: Eigene Darstellung.*

Die Forderung nach einer Einbindung der Olympischen Bewegung in demokratische Entscheidungsprozesse wurde bereits Anfang der Achtziger Jahre im Zusammenhang mit der Krise der Olympischen Spiele als Folge der weltpolitischen Konfrontation laut.¹⁰⁶¹ Diskutiert wurde dabei z. B. die Etablierung eines „Weltportrats“ als demokratischer Gegenentwurf zum IOC¹⁰⁶² oder auch die Errichtung eines globalen Sportforums unter Führung der UNESCO¹⁰⁶³. Insbesondere als Folge der Korruptionsaffäre des IOC wurde

¹⁰⁶¹ Vgl. z. B. Blödorn (1980), S. 252f.

¹⁰⁶² Siehe Simma (1981), S. 339ff.

¹⁰⁶³ Siehe Baare-Schmidt (1983), S. 92.

Ende der Neunziger Jahre erneut die Forderung nach einem Eingreifen staatlicher Instanzen laut, um die demokratische Legitimation des höchsten olympischen Entscheidungsgremiums sicherzustellen.¹⁰⁶⁴ Weiterhin wird postuliert, das IOC müsse bei seinen Entscheidungen auf die Förderung globaler Werte und politisch wünschenswerter Entwicklungen verpflichtet werden.¹⁰⁶⁵ Ein erhöhtes Mitspracherecht politischer Entscheidungsträger auf die olympische Willensbildung kann auch vor dem Hintergrund des beträchtlichen finanziellen Engagements staatlicher Instanzen bei der Ausrichtung der Olympischen Spiele und der Bereitstellung der Olympischen Infrastruktur¹⁰⁶⁶ gefordert werden. Eine Umsetzung derartiger Postulate wäre mit erheblichen Konsequenzen für die Olympischen Spiele verbunden, weil z. B. der Wettbewerb um die Austragung oder die Frage der Zusammenstellung des olympischen Programms in den Bereich politischer Willensbildungsprozesse verlagert würde.

Eine stärkere Fokussierung auf sportliche Belange und damit letztlich auf die Interessen der Athleten als Produzenten¹⁰⁶⁷ der sportlichen Leistungen wird ebenfalls von vielen Autoren angeregt.¹⁰⁶⁸ Eine solche produzentenorientierte Sichtweise zielt unter anderem auf verbesserte Möglichkeiten für die Athleten ab, zusätzliche Einkommenspotentiale zu erschließen. Dies könnte einerseits durch die Zahlung eines marktüblichen Entgelts für die gezeigten Leistungen,¹⁰⁶⁹ andererseits durch die Verbesserung individueller Vermarktungschancen geschehen.¹⁰⁷⁰ Ob dies auch zu einer weiteren Expansion der Olympischen Spiele führen würde, erscheint jedoch fraglich, da mit einer Aufweichung des exklusiven Charakters der Spiele oder gar einer Änderung des Austragungsmodus auch das Vermarktungspotential für den einzelnen Athleten tendenziell eher abnimmt.¹⁰⁷¹ Nachdem sich eine verstärkte Beteiligung der Athleten aufgrund ihres geringen Organisationsgrades als schwierig erweisen dürfte,¹⁰⁷² ließe sich eine stärkere

¹⁰⁶⁴ Vgl. Kistner/Weinreich (2000), S. 259, und www.berlinonline.de (1999).

¹⁰⁶⁵ Vgl. Milton-Smith (2002), S. 131 und 133.

¹⁰⁶⁶ Zum staatlichen Engagement bei der Ausrichtung von sportlichen Großveranstaltungen siehe Daumann/Langer (2002), S. 279ff.

¹⁰⁶⁷ Hochleistungssportler produzieren unter Investition von Zeit und anderen Ressourcen sportliche Leistungen und verkaufen diese zur Bestreitung ihres Lebensunterhalts an die Zuschauer. Breitensportler können hingegen auch als „aktive Sportkonsumenten“ angesehen werden, weil sie keine Einkommenserzielungsabsicht hegen, siehe dazu Büch (1996), S. 26. Die Zuschauer stellen nach dieser Lesart „passive Sportkonsumenten“ dar.

¹⁰⁶⁸ Vgl. z. B. Schmitt (1999), S. 34, Kistner/Weinreich (2000), S. 27, Maennig (2002), S. 72 und 82, und Heinemann (1995), S. 254.

¹⁰⁶⁹ Vgl. Heinemann (1997), S. 261.

¹⁰⁷⁰ Vgl. Lösche (1997), S. 14.

¹⁰⁷¹ Vgl. hierzu die Diskussion bei Franz/Köpke (2001b), S. 28ff.

¹⁰⁷² Dass die Athleten ihren geringen Organisationsgrad auch überwinden können, zeigt das Beispiel der „Association of Tennis Professionals“ (ATP), vgl. Maennig/Freytag (1999), S. 144. Bei den olympischen

Produzentenorientierung hilfsweise auch durch einen größeren Einfluss der IFs auf die olympische Entscheidungsfindung erreichen. Im Fall einer Verlagerung von Entscheidungsmacht auf die etablierten IFs ist allerdings zu erwarten, dass sich die oben bereits für das bestehende IOC-Entscheidungssystem prognostizierte Zementierung des Status quo im Bereich des olympischen Programms weiter verschärfen wird. Statt einer stärkeren Berücksichtigung sportbezogener Kriterien¹⁰⁷³ bei der Programmgestaltung dürften dann eher Machtaspekte über die Ausübung einer Sportart im Rahmen der Spiele entscheiden.

Denkbar ist auch, wenngleich dies selten explizit geäußert wird, die Olympischen Spiele primär in den Dienst wirtschaftlicher Zielsetzungen zu stellen.¹⁰⁷⁴ Damit würde freilich nur formal institutionalisiert, was seit der zunehmenden Kommerzialisierung des Olympischen Geschehens bereits faktisch gegeben ist: der beträchtliche Einfluss der Wirtschaft auf die Olympischen Spiele. Eine Dominanz wirtschaftlicher Interessen im Bereich des olympischen Sports wird zwar vielfach abgelehnt, es gilt jedoch zu bedenken, dass mit dem Einfluss privatwirtschaftlicher Unternehmen indirekt auch der Einfluss der Sportkonsumenten auf die Olympischen Spiele wächst. Im Sinne einer Einheit von Handlung und finanzieller Verantwortung¹⁰⁷⁵ bietet eine solche konsumentenorientierte Sichtweise den Vorteil, dass der Einfluss derjenigen auf die olympische Willensbildung wächst, die durch Produktkäufe und Zuschauerentgelte¹⁰⁷⁶ das olympische Geschehen zu einem großen Teil finanziell tragen,¹⁰⁷⁷ und dadurch letztlich auch für den hohen Marktwert der Athleten verantwortlich sind.

Es zeigt sich, dass sich die Olympischen Spiele in den Dienst vielfältiger Zielsetzungen stellen lassen, die untereinander größtenteils divergieren. Angesichts dieser heterogenen Ansprüche an die IOC-Arbeit bedarf es daher der Setzung von Prioritäten, d. h. der Entwicklung eines Zielsystems, wenn die Spiele nicht zu einseitig ausgerichtet sein sollen. In der Sprache der Vertretungstheorie lassen sich mehrere Principalgruppen identifizieren, deren Einfluss auf die IOC-Arbeit gemäß der als wünschenswert eingestuften Gewichtung variieren muss.

Athleten dürfte die Neigung, sich zu organisieren, aufgrund der fehlenden Interessenharmonie allerdings geringer ausgeprägt sein.

¹⁰⁷³ Entscheidend soll nach dieser Lesart die „Regelqualität“ einer Sportart sein, vgl. etwa Franz/Köpke (2001a), S. 39ff.

¹⁰⁷⁴ Vgl. z. B. Macintosh/Hawes (1992), S. 41.

¹⁰⁷⁵ Vgl. zum Prinzip der Einheit von Handlung und finanzieller Verantwortung Eucken (1990), S. 279ff.

¹⁰⁷⁶ Vgl. Heinemann (1995), S. 251ff.

¹⁰⁷⁷ Dies gilt im allgemeinen nicht für die Bereitstellung der olympischen Infrastruktur, die überwiegend von den Ausrichterstädten und damit vom Steuerzahler finanziert wird. Durch die Zuweisung von Sponsoren- und TV-Geldern an die Ausrichterstädte kann jedoch eine teilweise Refinanzierung vorgenommen werden. Zur Finanzierung der Olympischen Spiele siehe auch Büch (1996), S. 24f.

Eine derartige Festlegung auf relevante Akteursgruppen und deren Gewichtung bei der Entscheidungsfindung hat weitreichende Implikationen für die drei ausgewählten Themenbereiche Vergabe und Programm der Spiele und Doping. Die Kriterien für die Willensbildung werden interessenabhängig erheblich variieren. Dies kann am Beispiel der Vergabefrage verdeutlicht werden: Im Fall einer Dominanz wirtschaftlicher Ziele ist davon auszugehen, dass gute Vermarktungschancen im Ausrichterland von entscheidender Bedeutung sein werden. Weiterhin wäre darauf zu achten, dass die Spiele in einer Zeitzone stattfinden, die für die Mehrzahl der zahlungskräftigen Fernsehzuschauer eine Live-Übertragung der Wettbewerbe zur besten Sendezeit ermöglicht. Dagegen würde die für die Athleten wichtige Frage nach adäquaten klimatischen und infrastrukturellen Gegebenheiten eher in den Hintergrund treten. Sollen mit einer Vergabeentscheidung vor allem bestimmte politische Signale, z. B. eine Unterstützung von Schwellen- oder Entwicklungsländern, ausgesendet werden, können sowohl die ökonomische Verwertbarkeit der Spiele als auch die Belange der Athleten nur noch von untergeordneter Bedeutung sein. Wird dagegen den Ansprüchen der Athleten Priorität bei der Vergabe der Spiele eingeräumt, kann davon ausgegangen werden, dass politische Überlegungen, etwa die Berücksichtigung eines „Kontinentalproporzes“ oder die Förderung bestimmter Länder oder Weltregionen, nur noch eingeschränkt verwirklicht werden können.

Ohne das breite Spektrum möglicher Zielsetzungen und Prioritäten näher präzisieren zu wollen, soll nachfolgend die Frage beantwortet werden, wie eine Beeinflussung der IOC-Arbeit im Sinne eines gegebenen Zielsystems erreicht werden könnte. Über die angestellten grundsätzlichen Überlegungen hinaus werden die Ausführungen punktuell durch konkrete Vorschläge, insbesondere was die Einbindung der Athleten anbetrifft,¹⁰⁷⁸ ergänzt und mögliche Auswirkungen diskutiert.

5.6.2. Maßnahmen zu einer Umsetzung gegebener Zielvorstellungen in den olympischen Entscheidungsprozessen

Die gewünschten Ziele können nur durch verantwortliche Entscheidungsträger umgesetzt werden. Dazu bedarf es der ziel- und anreizkonformen Gestaltung der Entscheidungsprozesse im IOC. Im Rahmen einer Demokratisierung des IOC sind dabei zunächst die als relevant eingestuften Principalgruppen der Olympischen Bewegung in der gewünschten Gewichtung an den Entscheidungsprozessen zu beteiligen. Komplementär

¹⁰⁷⁸ Eine stärkere Einbindung der Athleten wird in der Diskussion um eine Neuausrichtung des IOC am häufigsten genannt.

dazu muss durch flankierende Maßnahmen versucht werden, die gewählten Entscheidungsträger auf den Willen der vertretenen Basis zu verpflichten.

5.6.2.1. Einführung einer demokratischen Vertretungsbeziehung

Sollen mehrere Principalgruppen an der Definition der Produktionsbedingungen des olympischen Sports mitwirken, kann dies theoretisch auch im Wege der direkt demokratischen Entscheidungsfindung erfolgen. Die Stimmen der Abstimmungsberechtigten müssten in diesem Fall mit dem Gewicht der jeweiligen Principalgruppe in das Wahlergebnis eingehen. Aufgrund des bei konsequent direkt demokratischer Willensbildung beträchtlichen Transaktions- und Koordinationsaufwands erscheint aber die Etablierung einer demokratischen Vertretungsbeziehung praktikabler. Das Verhältnis zwischen den als relevant eingestuften Beteiligten am olympischen Produktionsprozess und dem IOC entspräche damit dem zwischen Bürgern und Parlament in repräsentativen Demokratien. Die Akteursgruppen bestimmen dabei aus ihrer Mitte Repräsentanten und entsenden diese ins IOC, das damit zu einer echten Delegiertenversammlung wird.¹⁰⁷⁹ Bereits jetzt wird auf diese Weise ein Teil der Aktivenvertreter bestimmt: Zwölf Vertreter der Athletenkommission werden von den Teilnehmern an den Olympischen Spielen für acht Jahre ins IOC gewählt. Die aktiven Athleten haben durch diese Regelung, die im Zuge der Reform von 1999 eingeführt wurde, ein institutionalisiertes Mitwirkungsrecht an Entscheidungen des IOC erhalten. Die partielle Abschaffung der bisher praktizierten Kooptation hat hier zu einer Senkung von Zutrittsbarrieren zum IOC und zur Zulassung von Außenseiterkonkurrenz geführt, und den Wettbewerb um das Vertreteramt intensiviert. Bedeutsam erscheint in diesem Zusammenhang die Möglichkeit weiterer Amtszeiten. Das Ziel, das mit Privilegien und Machtressourcen ausgestattete Amt zu behalten, unterliegt damit der Wiederwahlrestriktion. Dadurch lässt sich eine vollständige Entkoppelung der Entscheidungsträger von den Interessen der vertretenen Basis verhindern, weil die Reaktionsweise Widerspruch, d. h. in diesem Fall die Abwahloption, gegeben ist.¹⁰⁸⁰

¹⁰⁷⁹ Damit würde auch im IOC die Abkehr von der überkommenen „Vertretertheorie“ vollzogen, vgl. dazu Herder-Dorneich/Groser (1977), S. 191ff.

¹⁰⁸⁰ Maßgebliches Kennzeichen demokratischer Strukturen ist die Möglichkeit, sich der politischen Führung durch Abwahl zu entledigen, vgl. Popper (1975a), S. 174ff.

Eine Demokratisierung der Olympischen Bewegung ermöglicht – zumindest theoretisch – eine Einheit von Herrschern und Beherrschten.¹⁰⁸¹ Außerdem lässt sie einen Ausgleich der divergierenden Interessen im Wege von Verhandlungen zu. Im Sinne der normativen Demokratietheorie bedeutet daher die Einführung indirekt demokratischer Strukturen sicherlich eine Verbesserung gegenüber dem Kooptationssystem. Eine Festlegung auf relevante Gruppen und deren Gewichtung weist jedoch auch erhebliche Nachteile auf. Ganz abgesehen von der Frage, wer eine solche Einstufung vornehmen sollte, wäre damit in jeden Fall eine Konservierung des Status quo verbunden.

Dies kann am Beispiel der Athletenvertreter gezeigt werden: Besitzen nur die Athleten aus bereits programmrelevanten Sportarten das aktive und passive Wahlrecht, wird es kaum zu einer Aufnahme neuer Sportarten kommen. Ein Festhalten an überkommenen Programmstrukturen wird damit wahrscheinlicher. Weiterhin stellt sich die Frage, ob nur Olympiateilnehmern das Wahlrecht eingeräumt werden sollte. Nachwuchssportler, die von den Entscheidungen des IOC aufgrund der langen Vorlaufzeit von Programm- und Vergabeentscheidungen vor allem betroffen sein werden, würden dann von einer Mitwirkung an der Willensbildung ausgeschlossen.

Ein demokratisches Repräsentationsverhältnis weist darüber hinaus zahlreiche systemimmanente Schwächen auf, die oben im Rahmen der Beurteilung demokratischer Entscheidungsprozesse bereits ausführlich erarbeitet wurden und daher nachfolgend nur noch einmal kurz genannt werden, um die Notwendigkeit flankierender Maßnahmen bei der Einführung indirekt demokratischer Strukturen zu verdeutlichen.

5.6.2.2. Zur Notwendigkeit flankierender Maßnahmen

Wie oben bei der Betrachtung der indirekten Demokratie aus dem Blickwinkel der Neuen Politischen Ökonomie deutlich wurde, kann der typische indirekt demokratische Entscheidungsprozess dem Ziel einer reibungslosen Transmission der Wählerwünsche in kollektive Entscheidungen nur sehr unzureichend gerecht werden. Als Grund hierfür ist zunächst das grundsätzlich aus der Delegation von Entscheidungskompetenz erwachsende Kontroll- und Steuerungsproblem zu nennen, das durch die Charakteristika der demokratischen Vertretungsbeziehung noch verschärft wird. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang insbesondere die zeitliche und funktionelle Undifferenziertheit des

¹⁰⁸¹ Einschränkung muss bemerkt werden, dass aufgrund des für manche Entscheidungen notwendigen Vorlaufs (z. B. bei der Vergabe der Spiele und bei der Festlegung des olympischen Programms) Entscheider und Betroffene zum Teil auseinanderfallen.

Wettbewerbs um die Stimmen der Wahlberechtigten und die Beauftragung eines Teams von Auftragnehmern. Weil zudem – vor allem im Fall der Athleten aufgrund des herausragenden sportlichen Stellenwerts der Olympischen Spiele – für die Auftraggeber kaum Abwanderungsmöglichkeiten existieren, handelt es sich bei der demokratischen Repräsentation im Bereich der Olympischen Bewegung im Sinne von Abb. 4 um eine Vertretungsbeziehung mit starker Bindung der Principale an die Agenten. Dies ist bei der Gestaltung entsprechender institutioneller Arrangements zu beachten.

Im Folgenden sollen dafür, basierend auf den oben bereits auf theoretischer Grundlage entwickelten Reformoptionen, einige Möglichkeiten aufgezeigt werden. Aufgrund der in Abschnitt 5.1. im Rahmen der Institutionenanalyse des IOC festgestellten strukturellen Analogie zwischen dem indirekt demokratischen Entscheidungsmechanismus der Olympischen Bewegung und dem in repräsentativen Demokratien¹⁰⁸² kann auf die bereits dargestellten, als Synthese aus Principal-Agent-Theorie und Neuer Politischer Ökonomie entwickelten Vorschläge zurückgegriffen werden. Dabei wird eine Einschränkung vorgenommen: Aufgrund der Nachrangigkeit des ex-ante-Problems der Qualitätsunsicherheit beim demokratischen Repräsentationsverhältnis¹⁰⁸³ soll im Folgenden nicht weiter darauf eingegangen werden. Statt dessen wird es um eine Reduktion der ex-post-Verhaltensunsicherheit gehen. Ziel ist es dabei, die Möglichkeiten, durch opportunistisches Verhalten „politisches Einkommen“ zu generieren, zu reduzieren. Wie oben gezeigt wurde, kann dies durch eine indirekte Verhaltenssteuerung über Anreize und Kontrollmechanismen erreicht werden.

5.6.2.3. Ziel- und anreizkonforme institutionelle Gestaltung

Vor dem Hintergrund des ökonomischen Verhaltensmodells muss es bei der Institutionengestaltung darum gehen, Handlungsanreize so zu setzen, dass den Repräsentanten bei der olympischen Entscheidungsfindung an einer Wahrnehmung der Interessen der von ihnen vertretenen Principalgruppe gelegen ist. Dies kann zunächst hilfsweise durch das Setzen finanzieller Anreize angestrebt werden. Wird dagegen eine Minimierung der diskretionären Entscheidungsspielräume, d. h. eine Rückführbarkeit des Handelns der Delegierten auf den Willen der Basis angestrebt, bedarf es weitergehender

¹⁰⁸² Eine Vergleichbarkeit der Entscheidungsstrukturen von indirekten Demokratien und Sportverbänden erkennt auch Kubat (1998), S. 70ff. und 84f.

¹⁰⁸³ Bei der demokratischen Repräsentation steht die fachliche Qualifikation des Agenten, anders als bei privatrechtlichen Vertretungsbeziehungen, nicht im Vordergrund.

Maßnahmen. Unter Berücksichtigung der Spezifika Universalität und Komplexität demokratischer Vertretungsbeziehungen kann eine Beschränkung auf die vikarische Funktion der Repräsentanten nur über das Zwischenziel „Reduktion der zeitlichen und funktionellen Undifferenziertheit des indirekt demokratischen Wahlverfahrens“ angesteuert werden. Unter Berücksichtigung der oben in Abb. 6 entwickelten Vorschläge zur Begrenzung des Opportunismus in Wähler-Gewählten-Beziehungen muss es dabei vor allem um eine vermehrte Rechenschaftspflicht gehen.

5.6.2.3.1. Entlohnung der IOC-Tätigkeit

Eine Verhaltensbeeinflussung kann zunächst durch die Setzung finanzieller Anreize in Form eines Residual- oder Kontrakteinkommens¹⁰⁸⁴ für die IOC-Mitglieder erreicht werden. Wenn damit die bestehende Zielasymmetrie beseitigt werden soll, müsste die Entlohnung anreizorientiert, d. h. erfolgsabhängig sein.¹⁰⁸⁵ Problematisch erscheint dabei, dass die Mitglieder des olympischen Entscheidungsgremiums als Team agieren, daher ist ihr individueller Anteil an kollektiven Entscheidungen nur schwer ermittelbar.¹⁰⁸⁶ Selbst wenn jedoch eine Zuordnung von Abstimmungsergebnissen auf individuelle Entscheidungen möglich wäre, existiert das Problem divergierender Interessen, wenn mehrere Principalgruppen involviert sind. Es dürfte in diesem Fall kaum möglich sein, ein Kriterium zu finden, über das Erfolg eindeutig definiert werden könnte. Ist das IOC vorwiegend auf die Interessen nur einer Gruppe von Beteiligten am olympischen Produktionsprozess verpflichtet, erleichtert dies die Bestimmung von Parametern, die über die Qualität der Arbeit der Delegierten Auskunft geben können. Wird etwa primär eine Ausrichtung der IOC-Arbeit auf wirtschaftlichen Erfolg angestrebt, wäre es denkbar, den IOC-Mitgliedern ein Residualeinkommen zu gewähren, d. h., sie am ökonomischen Erfolg der Spiele zu beteiligen.

Lässt sich dagegen, wie unter dem gegenwärtig bestehenden Zielsystem des IOC, kein unstrittiges Erfolgskriterium finden, bleibt als second-best-Lösung die Einführung eines Kontrakteinkommens, d. h. eine fixe Entlohnung der IOC-Mitglieder. Dadurch entsteht jedoch nicht ohne weiteres ein Anreiz, sich zielkonform zu verhalten; sichergestellt werden

¹⁰⁸⁴ Vgl. Vanberg (1982), S. 21.

¹⁰⁸⁵ Vgl. Maennig (2000), S. 42. Zur anreizorientierten Belohnung vgl. z. B. Laux (1999), Petersen (1989) und Büschgen (1995), S. 517ff. Sind die Risikopräferenzen von Principal und Agent bekannt, ließe sich sogar eine „optimale Belohnung“ berechnen, vgl. Rinker (1997), S. 45f. Aufgrund der Komplexität vieler Dienstleistungen und den hohen Opportunitätskosten der Ermittlung der notwendigen Informationen wird die Entwicklung eines optimalen Belohnungssystems freilich nur theoretisch denkbar sein.

¹⁰⁸⁶ Möglich wäre dies etwa im Fall namentlicher Abstimmungen.

könnte lediglich die finanzielle Unabhängigkeit der Mitglieder, was den Anreiz, sich bestechen zu lassen, tendenziell vermindert.¹⁰⁸⁷ Um Korruption wirksam zu beschränken, müssten vor allem die Opportunitätskosten der Defektion erhöht werden.¹⁰⁸⁸ Dies kann über die beiden Parameter Erhöhung der Strafen und Erhöhung der Entdeckungswahrscheinlichkeit erreicht werden. Alternativ zu einer Bestrafung lassen sich auch Anreize für korruptionsfreies Verhalten setzen. Im Schrifttum wird in diesem Zusammenhang z. B. die Hinterlegung eines Pfandes durch die Agenten,¹⁰⁸⁹ etwa in Form der finanziellen Ansprüche aus ihrer Tätigkeit, angeregt. Eine spätere Auszahlung könnte an die Beachtung gewisser Verhaltensregeln über den gesamten Zeitraum der Vertretertätigkeit hinweg gekoppelt werden.¹⁰⁹⁰ Die Regeln können dabei entweder ein bestimmtes Handeln einfordern oder, falls den Delegierten mehr Entscheidungsspielraum eingeräumt werden soll, nur einige zu unterlassende Verhaltensweisen festlegen. Gegenwärtig existiert mit dem Ethikkodex bereits ein solcher Regelkatalog für die IOC-Mitglieder. Aufgrund fehlender Entlohnung ist ein Verstoß gegen den Kodex aber nicht mit finanziellen Nachteilen für die Akteure verbunden.

In der Vergangenheit hat sich freilich gezeigt, dass die Abschaffung des ehrenamtlichen Status zugunsten einer Professionalisierung und damit Entlohnung der IOC-Arbeit, die angesichts des hochprofessionellen Umfelds des IOC konsequent erschiene,¹⁰⁹¹ offenbar als unvereinbar mit der olympischen Idee angesehen wird.¹⁰⁹² Entsprechende Versuche der Einführung einer Bezahlung scheiterten daher bislang.¹⁰⁹³

5.6.2.3.2. Intensivierung des Wettbewerbs um Wählerstimmen

Mit der Einführung einer demokratischen Vertretungsbeziehung und der Zulassung von Außenseiterkonkurrenz entsteht zunächst nur mehr Wettbewerb *um* das Vertreteramt. Darüber hinaus erscheint es notwendig, auch *innerhalb* des gewählten Entscheidungsgremiums den Wettbewerb zu intensivieren. Ein wesentlicher Kritikpunkt an der typischen indirekten Demokratie ist in diesem Zusammenhang das befristete Monopol

¹⁰⁸⁷ Vgl. Becker/Stigler (1974), S. 6, und Weber (1968), S. 16ff.

¹⁰⁸⁸ Vgl. Dietz (1998), S. 78.

¹⁰⁸⁹ Vgl. Homann (1997), S. 203f., und Becker/Stigler (1974), S. 9f.

¹⁰⁹⁰ Vgl. Dietz (1998), S. 81, und Maennig (2002), S. 61 und 74.

¹⁰⁹¹ Vgl. Büch (1996), S. 29.

¹⁰⁹² Vgl. Maennig (2002), S. 75.

¹⁰⁹³ Bekannt geworden ist in diesem Zusammenhang die Offerte des ehemaligen IOC-Vizepräsidenten Kim, der den Mitgliedern für den Fall seiner Wahl zum Präsidenten eine jährlicher Apanage von 25000 US-Dollar in Aussicht stellte, vgl. Kistner (2004), S. 32. Andere Quellen sprechen in diesem Zusammenhang von 50000 US-Dollar, vgl. www.taz.de (2001) und www.morgenweb.de (2001).

der Repräsentanten und damit die fehlende Möglichkeit einer zeitnahen Sanktionierung. Diese zeitliche Undifferenziertheit des Wettbewerbs um Wählerstimmen sorgt insbesondere zu Beginn der Amtsperiode für opportunistisches Verhalten, weil sich auf diese Weise der kurze Erinnerungshorizont der Wähler ausnutzen lässt. Um dem entgegenzuwirken, bedarf es einer verstärkten indirekten Verhaltenskontrolle durch Vermehrung der Widerspruchsoptionen. Dies kann durch eine Verkürzung der Amtszeiten¹⁰⁹⁴ bei gleichzeitiger Einführung einer mehrmaligen Wiederwahlmöglichkeit erreicht werden. Kürzere Amtszeiten korrespondieren mit dem kurzen Erinnerungshorizont der Vertretenen und wirken so disziplinierend auf die Vertreter. Sie können tendenziell weniger damit rechnen, dass für opportunistisches Verhalten zu Beginn der Amtsperiode beim Wiederwahltermin keine Sanktionierung erfolgt. Gegen eine Verkürzung der Wahlperiode wird häufig der Einwand der Ineffizienz vorgebracht, da die Möglichkeiten, im Laufe der Amtszeit Spezialisierungsvorteile zu realisieren und sich fachliche Kenntnisse anzueignen, eingeschränkt werden. Im Fall des IOC würde dieses Problem dadurch entschärft, dass die einschlägigen Fachkommissionen ohnehin entscheidungsvorbereitend tätig werden und durch die überwiegende Besetzung mit externen Fachleuten Sachverstand bündeln.

Alternativ zu einer Verkürzung der Amtszeit sind auch zeitlich versetzte Wahlen von Teilen des Vertreterkollektivs denkbar. Mit einer längeren Amtsperiode möglicherweise verbundene Effizienzvorteile könnten so bestehen bleiben. Trotzdem stünde die Zusammensetzung des Vertreterkollektivs in kürzeren Abständen zumindest teilweise zur Disposition. Mit einer derartigen Kompromisslösung wären vor allem zwei Vorteile verbunden: Zum einen würde den Principalen in kürzeren Abständen die Gelegenheit zur Sanktionierung der olympischen Entscheidungsträger gegeben. Zum anderen ließen sich innerhalb des Vertreterkollektivs durch den häufigeren Wechsel der Zusammensetzung abgestimmtes Verhalten und kompensatorische Geschäfte auf Gegenseitigkeit erschweren. Dabei lässt sich die folgende Tendenzaussage treffen: Je kürzer die zeitlichen Abstände zwischen den einzelnen Teilwahlen gehalten werden, desto eher kann der Wettbewerb um Wählerstimmen als Kontrollinstanz fungieren und die Wünsche der Basis für die Vertreter handlungsleitend werden lassen.

¹⁰⁹⁴ Vgl. Maennig (2002), S. 70.

5.6.2.3.3. Begrenzung der Machtfülle der Vertreter

Neben der Intensivierung des Wettbewerbs zwischen den Repräsentanten kann eine Einschränkung der kontrollfreien Entscheidungsspielräume der IOC-Mitglieder auch durch eine Begrenzung ihrer Kompetenzen, etwa durch eine Entflechtung ihrer außerordentlichen Machtfülle, erreicht werden. Anstatt die Zuständigkeit für alle im Zusammenhang mit der Olympischen Bewegung stehenden Fragestellungen in einem Gremium zu bündeln, könnten mehrere Fachparlamente eingerichtet werden, was die funktionelle Undifferenziertheit der indirekt demokratischen Entscheidungsfindung der Olympischen Bewegung reduzieren würde. Mit einer solchen vertikalen Dezentralisierung der Entscheidungskompetenzen auf mehrere Sachgebiete ließe sich auch das Problem divergierender Interessen entschärfen: Anstelle der Besetzung eines Gremiums nach Proporz könnten unterschiedliche Principalgruppen dominierenden Einfluss auf bestimmte, vor allem für sie relevante Fragestellungen des olympischen Geschehens erhalten.

Diskussionswürdig erscheint in diesem Zusammenhang der folgende Vorschlag: Die Entscheidungskompetenz über die Zusammenstellung des olympischen Programms wird auf die Geldgeber, d. h. auf die Fernsehsender und die Sponsoren verlagert. Auf Grundlage dieser Programmfestlegung nach Sportarten, Disziplinen und Wettbewerben entscheiden die betroffenen Athleten jeweils getrennt nach Sommer- und Wintersportarten über den Austragungsort der Olympischen Spiele.¹⁰⁹⁵ Diese Aufteilung der Entscheidungskompetenzen hätte einerseits den Vorteil, dass Programminnovationen erleichtert würden und ein für die zahlenden Sportkonsumenten attraktives Programm zusammengestellt werden könnte. Andererseits wäre sichergestellt, dass bei der für die Athleten wichtigen Frage nach der Eignung eines Standortes für die Durchführung olympischer Wettkämpfe nicht gegen ihre Interessen verstoßen wird. Alternativ zu einer exklusiven Entscheidungskompetenz der Athleten in der Vergabefrage könnte den Geldgebern hier ein prozentuales Mitentscheidungsrecht eingeräumt werden, um auch das Vermarktungspotential eines Standortes berücksichtigen zu können.

Problematisch erscheint an den angestellten Überlegungen, dass gerade bei den hier ausgewählten zentralen Entscheidungsbereichen des IOC die Interessenkollision besonders ausgeprägt zu Tage tritt und eine primäre Zuordnung auf einzelne Akteursgruppen äußerst umstritten sein dürfte. Die Idee einer Einführung mehrerer Fachparlamente erscheint demnach zur Reduktion der funktionellen Undifferenziertheit der demokratischen

¹⁰⁹⁵ Problematisch erscheint dabei, dass aufgrund des mehrjährigen Vorlaufs derartiger Entscheidungen die verantwortlichen Entscheidungsträger meist nicht mehr mit den Betroffenen übereinstimmen.

Repräsentation theoretisch gut geeignet, eine konkrete Umsetzung dürfte im Fall des IOC jedoch nur schwer zu realisieren sein.

5.6.2.3.4. Etablierung eines Kontrollorgans

Die bisher gemachten Vorschläge mögen zwar geeignet erscheinen, die diskretionären Spielräume der Agenten tendenziell zu verringern, das grundsätzliche Problem der starken Bindung zwischen Principal und Agent bleibt jedoch weiter bestehen. Durch eine direkte Verhaltenssteuerung wäre dieses Problem zwar im Prinzip lösbar, in letzter Konsequenz liefe dies jedoch auf eine Abschaffung der indirekt demokratischen Entscheidungsfindung hinaus. Die Betroffenen selbst über jede einzelne Sachfrage entscheiden zu lassen, würde die Tätigkeit der IOC-Mitglieder überflüssig machen; zur Entscheidungsvorbereitung und –umsetzung wäre das Vorhandensein einer IOC-Administration ausreichend. Da eine direkte Verhaltenssteuerung wegen der damit verbundenen hohen Transaktionskosten allenfalls eine theoretische Option darstellen dürfte und kaum praktikabel erscheint,¹⁰⁹⁶ bietet sich zur Behebung des Steuerungsproblems alternativ die Einführung einer externen, d. h. dem Einfluss der IOC-Mitglieder entzogenen, Kontrollinstanz an, etwa in Form eines Aufsichtsrats.¹⁰⁹⁷ Dieser könnte die Entscheidungsqualität des Vertreterkollektivs und die Amtsführung der einzelnen Mitglieder überprüfen und für die Entlastung des Gremiums verantwortlich sein.¹⁰⁹⁸ Insbesondere politische Entscheidungsträger werden in der Diskussion um eine Reformierung des IOC immer wieder für die Besetzung eines derartigen Aufsichtsgremiums ins Spiel gebracht. Gewandelt haben sich dabei im Zeitablauf die Motive für die Einbindung des IOC in politische Entscheidungsprozesse. Zur Zeit des Kalten Krieges dürfte einerseits das Ziel der Instrumentalisierung der Olympischen Bewegung für machtpolitische Zwecke im Vordergrund gestanden haben.¹⁰⁹⁹ Andererseits stellten Überlegungen zu einer stärkeren Integration des IOC in die Aktivitäten der Vereinten Nationen darauf ab, die Olympische Bewegung vor einem allzu dominanten Einfluss der Machtblöcke zu schützen.¹¹⁰⁰ In der jüngeren Vergangenheit wird dagegen mit der Forderung, das IOC politischen Entscheidungsträgern gegenüber

¹⁰⁹⁶ Vgl. Dietz (1998), S. 84.

¹⁰⁹⁷ Vgl. www.spiegel.de (1999f), Kramer (1999), S. 222, und Maennig (2002), S. 69ff.

¹⁰⁹⁸ Zur Wahrung der Objektivität bedarf es dazu eines klaren Verhaltenskodex, vgl. Maennig (2002), S. 69f.

¹⁰⁹⁹ Vgl. Blödorn (1980), S. 252f.

¹¹⁰⁰ Vgl. Baare-Schmidt (1983), S. 92.

rechenschaftspflichtig zu machen, vor allem der Wunsch nach einer verbesserten Kontrolle der Aktivitäten des IOC in Verbindung gebracht.¹¹⁰¹

Es gilt zu bedenken, dass Überlegungen zur Einrichtung eines Kontrollorgans für die IOC-Tätigkeit an dem gemessen werden müssen, was auf Grundlage des ökonomischen Verhaltensmodells in dieser Arbeit zur Problematik von Principal-Agent-Beziehungen gesagt wurde. Abgesehen von der Frage nach der adäquaten Besetzung besteht auch im Hinblick auf ein zusätzliches Kontrollorgan wieder ein Anreiz- und Kontrollproblem.¹¹⁰²

Vor diesem Hintergrund erscheint es fragwürdig, die Probleme, die aus einer Principal-Agent-Beziehung resultieren, durch die Etablierung einer weiteren Vertretungsbeziehung beheben zu wollen.

5.6.2.3.5. Etablierung partizipatorischer Eingriffsmöglichkeiten

Eine im Vergleich zur Einrichtung eines Aufsichtsgremiums wirksamere Kontrolle kann von einer Rückverlagerung von Entscheidungskompetenz auf die vertretene Basis erwartet werden. Solche partizipatorischen Eingriffsmöglichkeiten sind in verschiedener Abstufung denkbar: Am konsequentesten, wenngleich aufgrund des erheblichen Transaktionskostenaufwands auch am wenigsten realistisch, erscheint dabei die bereits genannte Einführung einer grundsätzlich basisdemokratischen Abstimmung über bestimmte Entscheidungsgegenstände.¹¹⁰³ Das exklusive Agenda setting der Delegierten ließe sich jedoch auch durch obligatorische Kontrollabstimmungen durch die vertretene Basis bei bestimmten, als besonders wichtig erachteten Entscheidungen durchbrechen. Grundsätzlich gilt dabei, dass zunehmende partizipatorische Eingriffsmöglichkeiten mit einem steigenden Transaktionskostenaufwand erkaufte werden müssen.

Um diesen Trade-off flexibler gestalten zu können, erscheint es überlegenswert, den Umfang der direkt demokratisch zu entscheidenden Sachfragen nicht ex ante festzulegen, sondern in das Ermessen der Vertretenen zu stellen. Denkbar ist z. B. ein Initiativrecht der Basis oder die Möglichkeit, bei Erreichen eines Quorums ein Referendum zu erzwingen. Damit ließe sich erreichen, dass nur in solchen Fragestellungen, die von einem bestimmten Prozentsatz der Betroffenen als besonders bedeutsam erachtet werden, ressourcenintensive direkt demokratische Abstimmungen anberaumt werden. Gegen diesen Vorschlag mag

¹¹⁰¹ Vgl. Kistner/Weinreich (2000), S. 259, und Milton-Smith (2002), S. 131 und 133.

¹¹⁰² Vgl. dazu die Aussage von Alchian/Demsetz (1972), S. 782: „Who will monitor the monitor?“

¹¹⁰³ Z. B. könnte eine globale Volksabstimmung über den Austragungsort der Olympischen Spiele abgehalten werden, diese Überlegung stellt Maennig (2000), S. 39, an.

eingewendet werden, dass im Fall einer zu niedrigen Wahlbeteiligung das Verhalten der Repräsentanten wiederum keiner Kontrolle unterliegen würde. Diesem Argument lässt sich allerdings entgegenhalten, dass – Mündigkeit und Selbstverantwortlichkeit der Betroffenen vorausgesetzt – bereits die Möglichkeit der Einflussnahme ausreichend erscheint, weil mit wachsender Unzufriedenheit mit dem Gebaren der gewählten Entscheidungsträger die Neigung, Ressourcen in die Teilnahme am Willensbildungsprozess zu investieren, zunimmt. Eine niedrige Wahlbeteiligung kann in diesem Sinne als Zustimmung zur Tätigkeit der Repräsentanten interpretiert werden.

5.6.2.4. Zwischenfazit: Demokratisierung des IOC wenig überzeugend

Die Diskussion der Ansatzpunkte für Reformen des IOC hat gezeigt, dass gewisse diskretionäre Entscheidungsspielräume eine *conditio sine qua non* darstellen, falls an einer demokratischen Vertretungsbeziehung festgehalten werden soll. Darüber hinaus gilt es zu bedenken, dass die personelle und verfahrenstechnische Undifferenziertheit, d. h. das Minderheitenproblem und die fehlende Berücksichtigung unterschiedlich ausgeprägter individueller Präferenzen, ein grundsätzliches Problem demokratischer Entscheidungsprozesse sind. Weil zudem aufgrund der fehlenden externen Einflussmöglichkeiten auf das IOC den diskutierten Reformoptionen ein erhebliches Implementierungsproblem attestiert werden kann,¹¹⁰⁴ stellt sich die Frage, welche Perspektiven für die Olympische Bewegung im Falle einer Beibehaltung der gegenwärtigen institutionellen Rahmenbedingungen existieren.

5.6.3. Perspektiven einer Fortführung des institutionellen Status quo des IOC

Die häufig kritisierte fehlende Einbindung der Olympischen Bewegung in nationalstaatliche oder supranationale Strukturen stellt insofern einen Vorteil dar, als das IOC dadurch keinen staatlich garantierten Bestandsschutz genießt. Weil sich letztlich alle Beteiligten freiwillig der Herrschaft des IOC unterwerfen, kann dieses – wie oben bereits angedeutet – auch als Unternehmen angesehen werden, das eine Dienstleistung für die Athleten und die Sportkonsumenten erbringt. Diese Sichtweise bietet den Vorteil, dass sie ohne die normative Vorgabe bestimmter Zielvorstellungen und die Identifikation anspruchsberechtigter Principalgruppen der IOC-Arbeit auskommt. Als Unternehmen

¹¹⁰⁴ Vgl. Suchanek (1997), S. 189.

koordiniert das IOC Angebot und Nachfrage im Bereich der Produktion von Hochleistungssport und stellt dazu einen exklusiven und prestigeträchtigen Rahmen zur Verfügung. In dieser Maklerfunktion muss es die Wünsche der Produzenten und Konsumenten berücksichtigen. Es hat ferner zu beachten, dass die Medien als von den Anbietern und Nachfragern implizit beauftragte Informationsintermediäre die Güte der Auftragserfüllung des IOC überwachen. Die IOC-Mitglieder agieren demzufolge in Analogie zu den marktwirtschaftlichen und den politischen Unternehmern in Demokratien als „sportpolitische Unternehmer“. Das bedeutet, dass ihre Tätigkeit im IOC gleichsam als Kuppelprodukt bei der Verwirklichung ihres Eigennutzstrebens entsteht.¹¹⁰⁵

Grundsätzlich bewegen sich die Akteure bei ihren Entscheidungen in dem Spannungsfeld zwischen dem Ausnutzen bzw. Ausdehnen diskretionärer Handlungsspielräume auf der einen Seite, und der unter dem Gesichtspunkt der langfristigen Bestandssicherung notwendigen Reaktion auf extern erzeugten Veränderungsdruck auf der anderen Seite. Wie in diesem Spannungsfeld konkret agiert wird, hängt von den maßgeblichen Akteuren ab. Während unter dem früheren IOC-Präsidenten Samaranch vor allem die Strategie verfolgt wurde, notwendige Anpassungen hinauszuzögern und opportunistisches Verhalten zu verschleiern, kam es – auch aufgrund des weiter zunehmenden Veränderungsdrucks – in der jüngeren Vergangenheit unter dem neuen Präsidenten Rogge schließlich zu einer nicht unwesentlichen Selbstbindung der IOC-Mitglieder. Daraus kann freilich nicht gefolgert werden, dass vom Eigennutzstreben Abstand genommen wurde. In diesem Sinne kann das Plädoyer des IOC für eine „neue Bescheidenheit“ im Hinblick auf die Olympischen Spiele als taktische Maßnahme angesehen werden, um von dem durch das Prestige- und Machtstreben der IOC-Mitglieder verursachten und bei den Sportkonsumenten negativ bewerteten „Gigantismus“ der Olympischen Spiele abzulenken.¹¹⁰⁶

Die vom IOC bewusst herbeigeführte¹¹⁰⁷ Kommerzialisierung und Professionalisierung des olympischen Geschehens¹¹⁰⁸ bewirkt durch das verstärkte finanzielle Engagement der Akteure eine zunehmende Kontrolle des IOC. Das Versagen der IOC-internen Kontrollmechanismen kann kompensiert werden, wenn die Geldgeber der Olympischen Bewegung dem IOC gegenüber nachhaltig ihre Interessen vertreten. Gefordert wird dabei freilich nicht unbedingt die Beachtung der Statuten oder gar der historischen Beauftragung

¹¹⁰⁵ Vgl. Schumpeter (1993), S. 448, Downs (1968), S. 28, und Smith (1974), S. 17.

¹¹⁰⁶ Vgl. Lösche (1997), S. 14.

¹¹⁰⁷ Als richtungsweisend können hier insbesondere die Entscheidungen zur Abschaffung des Amateurzangs und zur zeitlichen Trennung von Sommer- und Winterspielen angesehen werden.

¹¹⁰⁸ Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 183ff.

des IOC, sondern die Berücksichtigung der Wünsche der Anbieter und Nachfrager im Bereich der Produktion des olympischen Hochleistungssports.

Das IOC muss sich nach dieser Lesart die Gewogenheit der Akteursgruppen des olympischen Geschehens sichern. Auf der Anbieterseite sind in diesem Zusammenhang insbesondere die IFs zu nennen. Gegenwärtig verfolgt das IOC ihnen gegenüber eine „divide-et-impera-Politik“, d. h., es versucht, die IFs durch großzügige Beteiligung am finanziellen Gewinn der Olympischen Spiele an sich zu binden.¹¹⁰⁹ Neben diesen Zahlungen, die eine Art „Schweigegeld“ für die Unterstützung des IOC durch die integrierten IFs darstellen, werden die Beziehungen zwischen den IFs und dem IOC auch durch Ämterpatronage, d. h. durch eine Verleihung der IOC-Mitgliedschaft an hochrangige Funktionäre der IFs, befriedet.¹¹¹⁰ Die eigentlichen Anbieter, die Athleten, weisen aufgrund ihrer Heterogenität und dem dadurch bestehenden niedrigen Organisationsgrad¹¹¹¹ eine größere Abhängigkeit vom IOC auf. Ihre Interessen als Produzenten sportlicher Dienstleistungen sind darüber hinaus nur dann legitimiert, wenn sie mit einer entsprechenden Nachfrage der Sportkonsumenten korrespondieren. Diese Nachfrage, die vor allem durch Sponsoren, Fernsehsender und die Medien als Informationsintermediäre artikuliert wird, ist letztendlich maßgeblich für Athleten, IFs und auch das IOC.

Das de-facto-Monopol des IOC ist demnach ein marktleistungsbedingtes. Wenn das bereitgestellte Produkt „Olympische Spiele“ die Wünsche der Nachfrager nicht mehr zu befriedigen vermag, muss das IOC eine Sanktionierung fürchten, weil Angebot und Nachfrage im Bereich der Produktion von Hochleistungssport im Rahmen internationaler und prestigeträchtiger Großveranstaltungen auch unabhängig vom IOC existieren. Potentielle Konkurrenz droht in Gestalt eines alternativen Ereignisses mit Produkteigenschaften, die denen der Olympischen Spiele ähnlich sind. Die Initiative dazu könnte insbesondere von den IFs ausgehen. Dank ihrer professionellen Organisationsstruktur dürften sie in der Lage sein, Konkurrenzveranstaltungen, etwa in Gestalt eigener Weltmeisterschaften, abzuhalten.¹¹¹² Dass dies möglich ist, zeigt das Beispiel der von der FIFA durchgeführten Fußballweltmeisterschaft, die international ein

¹¹⁰⁹ Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 184f.

¹¹¹⁰ Vgl. Hill (1992), S. 66f.

¹¹¹¹ Vgl. Kubat (1998), S. 62ff. und 160.

¹¹¹² Nach gängiger Auffassung in der Literatur kann das Monopol des IOC allenfalls auf diesem Wege angegriffen werden, vgl. z. B. Simson/Jennings (1992), S. 334ff., Macintosh/Hawes (1992), S. 41, und Hill (1992), S. 65f. und 96.

wesentlich höheres Prestige besitzt als das olympische Fußballturnier.¹¹¹³ Auch die IAAF veranstaltet eigene Leichtathletik-Weltmeisterschaften, die jedoch keine Konkurrenz zu den entsprechenden olympischen Wettbewerben darstellen, sondern eher als Ergänzung angesehen werden können. Dass auch Athleten in eigener Regie Hochleistungssport vermarkten können, wenn sie über professionelle Organisationsstrukturen verfügen,¹¹¹⁴ zeigt das Beispiel des Tennissports. Die Spielergemeinschaft ATP veranstaltet hier eine eigene Turnierserie als „Wanderzirkus“ nach gleichem Muster wie die Olympischen Spiele.¹¹¹⁵

Die Initiative, Alternativen zu etablieren, kann auch von staatlicher Seite ausgehen, wie das Beispiel der GANEFO zeigt. Das frühe Scheitern dieser als Konkurrenz zu den Olympischen Spielen in den Sechziger Jahren im südostasiatischen Raum abgehaltenen „Games of the New Emerging Forces“¹¹¹⁶ verdeutlicht aber auch das mit einer derartigen Strategie verbundene Risiko: Eine Abkehr von den Olympischen Spielen des IOC ist mit hohen Opportunitätskosten verbunden. Die Prestigeträchtigkeit und Universalität der Olympischen Spiele, die in den vergangenen 20 Jahren entstandene finanzielle Verteilungsmacht des IOC¹¹¹⁷ und die Ungewissheit, ob mögliche Alternativen auch von den Sportkonsumenten als gleichwertig angesehen werden,¹¹¹⁸ determinieren den Spielraum, innerhalb dessen sich die IOC-Mitglieder opportunistisch verhalten können.

Es zeigt sich damit, dass die durch Professionalisierung und Kommerzialisierung bewirkte „Marktnähe“ des olympischen Geschehens die Interessen der Produzenten und Konsumenten des Hochleistungssports besser zur Geltung bringen kann.¹¹¹⁹ Exogen erzeugter Druck auf das IOC führt zu endogenen Reformen; die häufig angemahnte Einflussnahme politischer Entscheidungsträger auf die Olympische Bewegung erscheint vor diesem Hintergrund entbehrlich. Dies zeigt sich z. B. an der Entwicklung in der Dopingbekämpfung: Weil nicht nur des Dopings überführte Athleten eine Ächtung durch die Sportkonsumenten erfahren, sondern dem gesamten olympischen Sport eine Entwertung droht, wenn allgemein davon ausgegangen wird, dass Doping ein latent

¹¹¹³ Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 176.

¹¹¹⁴ Die Athleten müssen zur Etablierung professioneller Verbandsstrukturen vor allem ihr Organisationsproblem überwinden. Dies wird am ehesten innerhalb einer Sportart oder in „typologisch“ ähnlichen Sportarten möglich sein.

¹¹¹⁵ Vgl. Maennig/Freytag (1999), S. 144.

¹¹¹⁶ Siehe zu den GANEFO insbesondere Espy (1981), S. 109ff., ferner Hill (1992), S. 193.

¹¹¹⁷ Vgl. Rittberger/Boekle (1996), S. 184f.

¹¹¹⁸ Wenig Loyalität zum IOC ist dagegen von den Sponsoren und Fernsehanstalten zu erwarten, vgl. Hill (1992), S. 96.

¹¹¹⁹ Vgl. Mühlethaler (1999), S. 41, zur Bedeutung des Marktwerts der Olympischen Spiele.

vorhandenes Problem darstellt,¹¹²⁰ wird aus Sicht des IOC eine kompromisslose Haltung in der Dopingbekämpfung von existentieller Bedeutung.¹¹²¹ Das gleiche gilt auch für das Korruptionsproblem: Ein substantielles Gegensteuern durch das IOC erfolgte hier erst nach der Androhung von Sanktionen durch die Sponsoren.¹¹²²

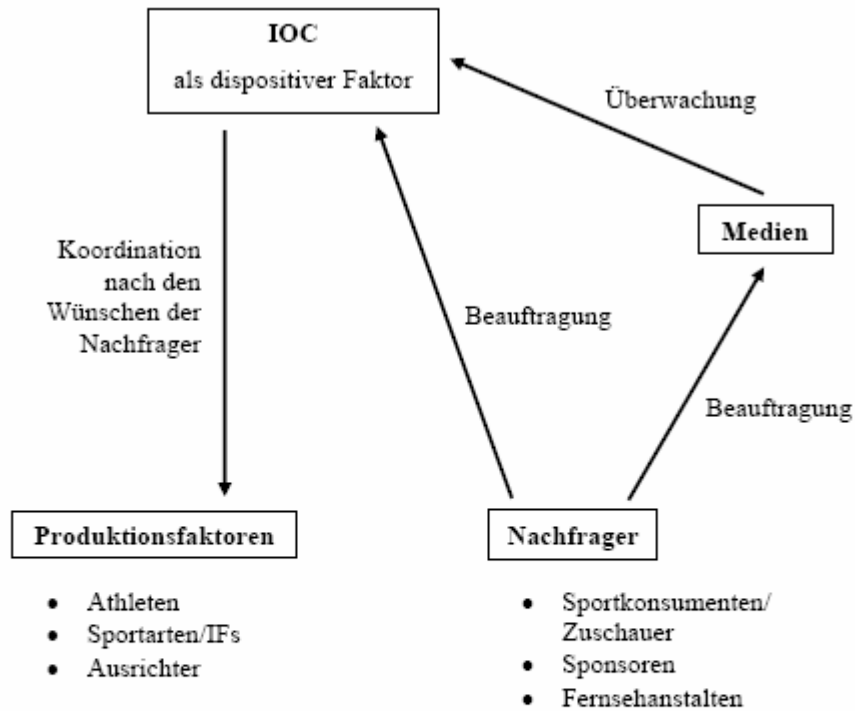


Abb. 20: Das IOC im marktlichen Anreizsystem,
Quelle: Eigene Darstellung.

¹¹²⁰ Ansätze zu einer solchen Einschätzung durch die Sportkonsumenten lassen sich beispielsweise für die Spiele in Athen 2004 diagnostizieren, vgl. dazu Grossekhöfer/Kurbjuweit/Pfeil (2004), S. 166ff.

¹¹²¹ Vgl. Bird/Wagner (1997), S. 753, und Hotz (2003), S. 22.

¹¹²² Vgl. Kramer (1999), S. 222.

6. Zusammenfassung und Ausblick

In dieser Arbeit wurde eine politökonomische Analyse des IOC vorgenommen. Dabei wurde von der Hypothese ausgegangen, dass ausgewählte Elemente der Neuen Politischen Ökonomie und der Neuen Institutionenökonomie einen Erklärungsbeitrag für das Entscheidungsverhalten der IOC-Mitglieder liefern können.

Den Ausgangspunkt bildete die im zweiten Kapitel vorgenommene methodische Verortung der Untersuchung in den Bereich der Erfahrungswissenschaft. Das Grundgerüst der Vorgehensweise bildete die situationslogische Methode als sozialwissenschaftliche Anwendung des deduktiv-nomologischen Erklärungsschemas, bei der aus einer allgemeinen Handlungstheorie und einem gegebenen Handlungsrahmen typische Handlungsmuster der beteiligten Akteure deduktiv abgeleitet werden. Im dritten Kapitel erfolgte die Darstellung der erklärenden Theorie in Gestalt von Ansätzen der Neuen Politischen Ökonomie und der Neuen Institutionenökonomie, die zur Untersuchung von Interaktions- und Koordinationsproblemen in Entscheidungskollektiven auf die ökonomische Sichtweise menschlichen Verhaltens zurückgreifen. Daran anschließend wurde im vierten Kapitel die Spezifikation des situativen Handlungsrahmens, zunächst in Gestalt des institutionellen Gefüges des IOC, vorgenommen. Weiterhin erfolgte eine Konkretisierung des aus den Athleten, den Bewerber- bzw. Ausrichterstädten, den Fernsehsendern und den Sponsoren bestehenden Akteursumfelds des IOC. Die Darstellung von Entscheidungsträgern, -strukturen und -prozessen machte deutlich, dass im Rahmen des olympischen Geschehens demokratische, hierarchische und marktliche Steuerungsmechanismen nebeneinander Anwendung finden.

Bei der im fünften Kapitel zunächst durchgeführten Institutionenanalyse zeigte sich, dass das IOC trotz des Fehlens eines expliziten demokratischen Vertretungsauftrags aufgrund der strukturellen Analogie der Entscheidungsfindung mit dem Instrumentarium der Neuen Politischen Ökonomie untersucht werden kann. Auf dieser Grundlage wurden theoriegeleitet Prognosen über idealtypische Verhaltensweisen der Akteure abgeleitet, die angesichts der vor allem durch umfassende Kompetenzen und weitreichende diskretionäre Entscheidungsspielräume gekennzeichneten Handlungssituation zu erwarten sind. Dabei erfolgte eine Fokussierung auf die drei zentralen Entscheidungsbereiche des IOC: die Vergabe der Olympischen Spiele, deren Programm, sowie das Problem des Dopings.

Die daran anschließende Untersuchung des historischen Entscheidungsverhaltens des IOC hat gezeigt, dass wesentliche Verhaltensmuster der IOC-Mitglieder theoretisch erklärt

werden können. Einschränkend wurde dabei auf das Problem hingewiesen, dass angesichts der Einzigartigkeit des Handlungsumfelds der IOC-Akteure nur eine „intra-institutionelle“ Analyse vorgenommen werden konnte, was die Aussagefähigkeit der gewonnenen Erkenntnisse nicht unerheblich einschränkt. Trotzdem erscheint die Aussage gerechtfertigt, dass das Paradigma der Neuen Politischen Ökonomie auch im institutionellen Kontext des IOC empirischen Gehalt besitzt. Weiterhin wurde deutlich, dass das Verhalten der Akteure weniger durch institutionelle Beschränkungen als vielmehr durch das Sanktionspotential außerhalb des IOC stehender Akteursgruppen determiniert wird. Erst wenn diese – in der Sprache der situationslogischen Methode – Vervollständigung der Situationsbeschreibung vorgenommen wird, lassen sich empirisch gehaltvolle Prognosen zum Verhalten der IOC-Mitglieder ableiten.

Theorien, die einen Erklärungsbeitrag für Phänomene der Realität leisten, besitzen auch technologisches Potential, erlauben also Prognosen darüber, wie sich das Verhalten der Akteure beeinflussen lässt, wenn durch eine Variation der institutionellen Gegebenheiten ihre Handlungsrestriktionen verändert werden. Vor diesem Hintergrund wurden im letzten Teil des fünften Kapitels Möglichkeiten für alternative institutionelle Arrangements skizziert, mit deren Hilfe das Entscheidungsverhalten der IOC-Mitglieder im Sinne eines vorgegebenen Zielsystems beeinflusst werden könnte. Die in diesem Zusammenhang vorgeschlagene Institutionalisierung eines indirekt demokratischen Entscheidungsprozesses muss dabei von Maßnahmen flankiert werden, die dem Kontroll- und Steuerungsproblem von Wähler-Gewählten-Beziehungen begegnen.

Weil im Hinblick auf das IOC als Kernstück der nicht in nationalstaatliche oder supranationale Entscheidungs- und Sanktionsmechanismen eingebundenen Olympischen Bewegung kaum Aussicht auf eine Implementierung der gemachten Reformvorschläge besteht, kann zur Einschränkung des diskretionären Handlungsspielraums der Akteure nur auf die Marktkräfte, denen auch das IOC nicht ausweichen kann, vertraut werden. Die fortschreitende Professionalisierung und Kommerzialisierung des olympischen Geschehens erweist sich in diesem Zusammenhang als die einzig wirksame Begrenzung für das opportunistische Verhalten der IOC-Mitglieder. Ökonomische Anreizmechanismen vermögen damit auch ein letztlich feudalistisches System wie das IOC zu kontrollieren.

Es zeigt sich, dass die Olympische Idee, wie jede andere Ideologie auch, nur dann eine Existenzberechtigung besitzt, wenn sie den Menschen Nutzen stiften kann. Die Durchsetzung pathosbehafteter und idealistischer Vorstellungen wird, soweit sie an den

Interessen der Sportkonsumenten und Athleten vorbei geht, langfristig scheitern.¹¹²³ Dagegen ist zu erwarten, dass die Entwicklung der vergangenen Jahrzehnte mit der zunehmenden Berücksichtigung der Interessen von Akteursgruppen, die die Finanzierung der Olympischen Spiele vornehmen, weiter andauern wird, weil das IOC in den gesellschaftlichen Gesamtzusammenhang eingebunden ist und sein angebotenes Produkt verkaufen muss. Das bedeutet, dass die häufig als Bedrohung der Olympischen Spiele angesehenen „ökonomischen Interessen“¹¹²⁴ nur Ausdruck der durch Fernsehsender und Sponsoren artikulierten Interessen der Sportkonsumenten sind.

Gegen diese Auffassung mag der Einwand vorgebracht werden, dass damit zu einseitig auf die Interessen der Sportkonsumenten abgestellt wird, während die Belange der sportproduzierenden Athleten nicht angemessen berücksichtigt werden. Es gilt jedoch zu bedenken, dass es die Nachfrager sind, die mit ihrer Kaufkraft die Produktion des Hochleistungssports ermöglichen, der den Athleten die Steigerung ihres Marktwerts und die Erschließung hoher Einkommenspotentiale gestattet.¹¹²⁵ Unter dem Gesichtspunkt der Einheit von Handlung und finanzieller Verantwortung haben daher im olympischen Geschehen nur solche Sportarten eine Existenzberechtigung, die eine entsprechende Nachfrage auf sich ziehen. Eine professionell betriebene Produktion von Sport an den Wünschen der Konsumenten vorbei dürfte dagegen langfristig kaum möglich sein.

Das Korruptionsphänomen ist insbesondere dann als problematisch anzusehen, wenn dabei im öffentlichen Auftrag handelnde Individuen Einfluss auf das IOC nehmen, weil diese, im Gegensatz zu privatwirtschaftlichen Akteuren, von den Nachfragern kaum sanktioniert werden können. Für das IOC ist dieses Problem nicht alleine durch die Erhöhung von Strafen lösbar, weil dadurch letztlich nur die Preise für Korruption erhöht werden.¹¹²⁶ Bestraft werden müssen vielmehr die Bestechenden. Dies kann z. B. dadurch geschehen, dass Städte, deren Vertreter Bestechungsversuche unternommen haben, von zukünftigen Vergabeprozessen ausgeschlossen werden.¹¹²⁷ Ob das IOC das Korruptionsproblem langfristig wirksam bekämpfen wird, hängt davon ab, ob die Sportkonsumenten eine unter Korruptionsverdacht stehende Vergabe der Olympischen Spiele zu tolerieren bereit sind. Sollte dies der Fall sein, ließe sich Korruption auch dadurch „legalisieren“, dass die Spiele

¹¹²³ Der von Coubertin beschworene Antagonismus „Tempel oder Markt“, vgl. dazu Ullrich (1999), S. 86f., erscheint vor diesem Hintergrund obsolet.

¹¹²⁴ So z. B. bei Milton-Smith (2002), S. 136, der den Olympismus unter der Kontrolle des „Big Business“ sieht. Zum historischen Gegensatz zwischen Sport und Wirtschaft siehe auch Heinemann (1995), S. 245ff.

¹¹²⁵ Der gegenwärtig praktizierte Hochleistungssport ist ohne Kommerzialisierung nicht vorstellbar, vgl. Büch (1996), S. 28, und Kramer (1999), S. 222f.

¹¹²⁶ Vgl. Maennig (2002), S. 74.

¹¹²⁷ Vgl. Maennig (2002), S. 74f.

unter allen Kandidaten, die bestimmte Mindestbedingungen erfüllen, versteigert werden;¹¹²⁸ mithin das Kriterium der Kaufkraft bei der Vergabe Anwendung findet.¹¹²⁹

In Bezug auf das Dopingproblem sind langfristig zwei Entwicklungen vorstellbar: Sollten die Sportkonsumenten gedopten Athleten weiterhin ablehnend gegenüberstehen, wird sich das IOC genötigt sehen, die bereits ergriffenen Anti-Doping-Maßnahmen weiterzuführen oder noch auszubauen. Dazu ist es allerdings insbesondere im Hinblick auf die Durchsetzung entsprechender Strafen auf die Zusammenarbeit mit nationalstaatlichen Behörden angewiesen,¹¹³⁰ da aufgrund des bestehenden Gefangenendilemmas dem Sport nur geringe Selbstreinigungskräfte zu eigen sein dürften.¹¹³¹ Alternativ dazu ist auch vorstellbar, dass der Kampf des IOC gegen das Doping zukünftig obsolet wird, falls auf Seiten der Sportkonsumenten die Akzeptanz für die Verwendung von Dopingmitteln mit der Zeit zunimmt, was gegenwärtig jedoch noch nicht erkennbar ist.¹¹³² Dass ein solches Szenario nicht vollkommen abwegig ist, zeigt die inzwischen selbstverständliche, vor wenigen Jahrzehnten jedoch noch undenkbare Teilnahme von Profisportlern an den Olympischen Spielen.

Für die Zukunft steht zu erwarten, dass die Kommerzialisierung und Professionalisierung des Olympischen Geschehens weiter zunehmen wird. Gelingt es dem IOC, die Marktmacht der Nachfrager- und Anbietergruppen im Bereich des Hochleistungssports als „countervailing power“ zu akzeptieren, d. h. sie in einem von ihnen als ausreichend empfundenen Ausmaß in den olympischen Produktionsprozess einzubinden, ist davon auszugehen, dass es seine gegenwärtige Monopolstellung im Bereich prestigeträchtiger Großsportereignisse weiterhin behaupten wird.

¹¹²⁸ Vgl. Maennig (2002), S. 72.

¹¹²⁹ Es kann argumentiert werden, dass Korruption effizienzsteigernd wirkt, vgl. dazu den Überblick bei Tanzi (1998), S. 578ff.

¹¹³⁰ Vgl. Daumann (2003), S. 174, Steinbach/Rödel (1999), S. 41, und Schmitt (1999), S. 35.

Koordinierungsbedarf besteht hier vor allem hinsichtlich der für die internationale Dopingbekämpfung problematischen Vielzahl nationaler Rechtsordnungen. Das IOC ist hier mit ähnlichen Schwierigkeiten konfrontiert wie international agierende Unternehmen, vgl. Homann/Suchanek (2000), S. 233. Vgl. auch Richter (1990), S. 584.

¹¹³¹ Kritisch zur Selbstreinigungskraft des Sports äußern sich die meisten Autoren, vgl. z. B. Schmitt (1999), S. 34, und Steinbach/Rödel (1999), S. 40.

¹¹³² Die Aversion der Sportkonsumenten gegen gedopte Athleten kann im Gegenteil nach wie vor als sehr hoch eingestuft werden, vgl. Grossekhöfer/Kurbjuweit/Pfeil (2004), S. 166ff.

Literaturverzeichnis

I. Monographien, Aufsätze, Zeitungsartikel:

Agassi, J., Methodological Individualism, in: O'Neill, J. (ed.), *Modes of Individualism and Collectivism*, Aldershot 1992, S. 185 - 212.

Albert, H., Individuelles Handeln und soziale Steuerung, Die ökonomische Tradition und ihr Erkenntnisprogramm, in: Lenk, H. (Hg.), *Handlungstheorien interdisziplinär*, Bd. IV, Sozialwissenschaftliche Handlungstheorien und spezielle systemwissenschaftliche Ansätze, München 1977, S. 177 - 225.

Albert, H., Theorie und Prognose in den Sozialwissenschaften, in: Topitsch, E. (Hg.), *Logik der Sozialwissenschaften*, 10. Aufl., Königstein/Taunus 1980, S. 126 - 143.

Albert, H., Marktsoziologie und Entscheidungslogik, Neuwied und Berlin 1967.

Albert, H., Marktsoziologie und Entscheidungslogik, Zur Kritik der reinen Ökonomik, Tübingen 1998.

Alchian, A./Allen, W. R., *Exchange & Production, Competition, Coordination & Control*, 3. Aufl., Belmont/California 1989.

Alchian, A./Demsetz, H., Production, Information Costs, and Economic Organization, in: *The American Economic Review* 62 (1972), S. 777 - 795.

Alchian, A./Woodward, S., The Firm is Dead; Long Live the Firm, A Review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism*, in: *Journal of Economic Literature* 26 (1988), S. 65 - 79.

Apolte, T., Internationale Monetäre Institutionen als Bürokratien, Das Beispiel des Internationalen Währungsfonds, in: v. Delhaes-Guenther, D./Hartwig, K.-H./Vollmer, U. (Hg.), *Monetäre Institutionenökonomik*, Stuttgart 2001, S. 239 - 259.

Arni, J.-L., Die Kontroverse um die Realitätsnähe der Annahmen in der Oekonomie, Grösch 1989.

Arnim, H. H. v., Staatsversagen: Schicksal oder Herausforderung?, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, Nr. 48 (1987), S. 17 - 28.

Arnim, H. H. v., *Der Staat als Beute, Wie Politiker in eigener Sache Gesetze machen*, München 1993.

Arrow, K. J., *Social Choice and Individual Values*, 2. Aufl., New Haven und London 1963.

Arrow, K. J., Wo Organisation endet, Management an den Grenzen des Machbaren, Wiesbaden 1980.

Arrow, K. J., "The Economics of Agency", in: Pratt, J. W./Zeckhauser, R. J. (eds.), Principals and Agents: The Structure of Business, Boston 1985, S. 37 - 51.

Arrow, K. J., Agency and the Market, in: Arrow, K. J. et al. (eds.), Handbook of Mathematical Economics, Vol. 3, Amsterdam 1986, S. 1183 - 1195.

Arrow, K. J., economic theory and the hypothesis of rationality, in: Eatwell, J. et al. (eds.), The New Palgrave, A Dictionary of Economics, Vol. 2, London and Basingstoke 1987, S. 69 - 75.

Aufderheide, D., Unternehmer, Ethos und Ökonomik, Moral und unternehmerischer Gewinn aus Sicht der neuen Institutionenökonomik, Berlin 1995.

Baare-Schmidt, W., Der Status der Internationalen Olympischen Komitees im Völkerrecht, München 1983.

Bachner, F., Eine Frage der Dosierung, Das Blutdopingmittel Epo lässt sich seit dem Jahr 2000 nachweisen – Chancen zum Betrug gibt es allerdings trotzdem, in: Handelsblatt, 24. 08. 2005, S. 36.

Barro, R. J., The Control of Politicians: An Economic Model, in: Public Choice 14, Spring 1973, S. 19 - 42.

Barry, B. M., Neue Politische Ökonomie, Ökonomische und soziologische Demokratietheorie, Frankfurt am Main/New York 1975.

Becker, G. S., Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen 1982.

Becker, G. S., A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence, in: Quarterly Journal of Economics 98 (1983), S. 371 - 400.

Becker, G. S./Stigler, G. J., Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers, in: The Journal of Legal Studies 3 (1974), S. 1 - 18.

Behrends, S., Erklärung von Gruppenphänomenen in der Wirtschaftspolitik, Politologische und volkswirtschaftliche Theorien sowie Analyseansätze, Berlin 1999.

Behrends, S., Neue Politische Ökonomie, Systematische Darstellung und kritische Beurteilung ihrer Entwicklungslinien, München 2001.

Berg, H., Wettbewerbspolitik, in: Bender, D. et al., Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 2, 7. Aufl., München 1999, S. 299 - 362.

Berger, W., Zur säkularen Expansion der Staatstätigkeit, Eine theoretische Untersuchung des Wagnerschen Gesetzes, Bayreuth 2002.

- Bernholz, P.**, Logrolling, Arrow-Paradox and Cyclical Majorities, in: Public Choice 14 (1973), S. 87 - 95.
- Bernholz, P./Breyer, F.**, Grundlagen der Politischen Ökonomie, Bd. 2: Ökonomische Theorie der Politik, 3. Aufl., Tübingen 1994.
- Bird, E. J./Wagner, G. G.**, Sport as a Common Property Resource, A Solution to the Dilemmas of Doping, in: Journal of Conflict Resolution 41 (1997), S. 749 - 766.
- Black, G. S.**, A Theory of Political Ambition: Career Choices and the Role of Structural Incentives, in: The American Political Science Review 66 (1972), S. 144 - 159.
- Blankart, B.**, Zur ökonomischen Theorie der Bürokratie, in: Public Finance 30 (1975), S. 166 - 185.
- Blankart, C. B.**, Öffentliche Finanzen in der Demokratie, Eine Einführung in die Finanzwissenschaft, 4. Aufl., München 2001.
- Blödorn, M.**, Der olympische Meineid, Idee und Wirklichkeit der Olympischen Spiele, 1. Aufl., Hamburg 1980.
- Blümle, E.-B.**, Verbandsorganisation, in: Frese, E. (Hg.), Handwörterbuch der Organisation, 3. Aufl., Stuttgart 1992, Sp. 2514 - 2525.
- Boettcher, E.**, Einleitung, Der neue Institutionalismus als Teil der Lehre von der Neuen Politischen Ökonomie, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 2 (1983), S. 1 - 15.
- Brennan, G./Buchanan, J. M.**, Die Begründung von Regeln, Konstitutionelle politische Ökonomie, Tübingen 1993.
- Brennan, G./Pincus, S.**, Rational Actor Theory in Politics: A Critical Review of John Quiggin, in: Economic Record 63 (1987), S. 22 - 32.
- Breton, A.**, The Economic Theory of Representative Government, Chicago 1974.
- Brinkmann, G.**, Analytische Wissenschaftstheorie, Einführung sowie Anwendung auf einzelne Stücke der Volkswirtschaftslehre, 3. Aufl., München/Wien 1997.
- Brunner, K.**, The Perception of Man and the Conception of Society: Two Approaches to Understanding Society, in: Economic Inquiry 25 (1987), S. 367 - 388.
- Brunner, K./Meckling, W. H.**, The Perception of Man and the Conception of Government, in: Journal of Money, Credit and Banking 9 (1977), S. 60 - 85.
- Buchanan, J. M.**, An Economic Theory of Clubs, in: Economica 32 (1965), S. 1 - 14.
- Buchanan, J. M.**, Die Grenzen der Freiheit, Zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen 1984.
- Buchanan, J. M.**, The Domain of Constitutional Economics, in: Constitutional Political Economy 1, No. 1 (1990), S. 1 - 18.

- Buchanan, J. M./Tullock, G.**, The Calculus of Consent, Logical Foundations of Constitutional Democracy, Ann Arbor 1974.
- Büch, M.-P.**, Sport und Ökonomie – Märkte um den Sport und ihre wirtschaftliche Bedeutung in Deutschland, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Heft 29 (1996), S. 23 - 31.
- Büch, M.-P.**, Dopingbekämpfung durch Sport und Staat – IOC, NOK, DSB und die Hilfen des Staats, in: Grupe, O. (Hg.), Einblicke, Aspekte olympischer Sportentwicklung, Schorndorf 1999, S. 138 - 143.
- Bülow, S.**, Netzwerkorganisation für Allfinanzanbieter, ein organisationstheoretischer Vorschlag auf Grundlage der Neuen Institutionenökonomie, Wiesbaden 1995.
- Büschgen, H. E.**, Leistungsorientierte Anreizsysteme in der Vertriebssteuerung (von Banken), in: Schierenbeck, H./Moser, H. (Hg.), Handbuch Bankcontrolling, Wiesbaden 1995, S. 517 - 542.
- Catlin, G. E. G.**, The Science and Method of Politics, Hamden/Connecticut 1927.
- Cezanne, W./Mayer, A.**, Neue Institutionenökonomik – Ein Überblick, in: WISU 27 (1998), S. 1345 - 1353.
- Chmielewicz, K.**, Forschungskonzeptionen der Wirtschaftswissenschaft, 3. Aufl., Stuttgart 1994.
- Christl, C.**, Wettbewerb und internationaler Handel, Eine Analyse ihrer Interdependenzen und institutionellen Voraussetzungen im Rahmen einer internationalen Wettbewerbsordnung, Tübingen 2001.
- Clasing, D.**, Doping – medizinisch gesehen, in: Krüger, M. (Hg.), Olympische Spiele, Bilanz und Perspektiven im 21. Jahrhundert, Münster 2001, S. 178 - 192.
- Coleman, J. S.**, Inequality, Sociology, and Moral Philosophy, in: American Journal of Sociology 80 (1974/75), S. 739 - 764.
- Coleman, J. S.**, Macht und Gesellschaftsstruktur, Tübingen 1979.
- Coubertin, P. de**, Rede auf dem Kongreß zu Paris 1894, in: Rauball, R. (Hg.), Olympische Statuten, Berlin/New York 1972, S. 9 - 11.
- Czayka, L.**, Formale Logik und Wissenschaftsphilosophie, Eine Einführung für Wirtschaftswissenschaftler, 2. Aufl., München/Wien 2000.
- Dahl, R. A./Lindblom, C. E.**, Politics, Economics, and Welfare, Planning and Politico-Economic Systems Resolved into Basic Social Processes, Chicago und London 1953.
- Dahrendorf, R.**, Homo sociologicus, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 10 (1958), S. 178 - 208.

- Danto, A. C.**, Methodological Individualism and Methodological Socialism, in: O'Neill, J. (ed.), *Modes of Individualism and Collectivism*, Aldershot 1992, S. 312 - 337.
- Daumann, F.**, Zur Notwendigkeit einer Harmonisierung im Gemeinsamen Markt, Eine evolutionstheoretische Untersuchung, Bayreuth 1993.
- Daumann, F.**, Zur Erklärung des politischen Prozesses in Demokratien, Versuch einer evolutorischen individualistischen Fundierung der Neuen Politischen Ökonomie, in: *Ordo*, Bd. 46 (1995), S. 77 - 99.
- Daumann, F.**, Interessenverbände im politischen Prozess, Eine Analyse auf Grundlage der Neuen Politischen Ökonomie, Tübingen 1999.
- Daumann, F.**, Doping im Spitzensport, Die ökonomische Sicht, in: *WiSt* 36 (2003), S. 169 - 174.
- Daumann, F./Langer, M.**, Zur staatlichen Förderung von Sport-Großveranstaltungen, in: *Ordo*, Bd. 53 (2002), S. 279 - 297.
- Daume, W.**, Vorwort, in: Scherer, K. A., *Der Männerorden, Die Geschichte des Internationalen Olympischen Komitees*, Frankfurt am Main 1974, S. 6.
- Demsetz, H.**, *Economic, Legal, and Political Dimensions of Competition*, Amsterdam et al. 1982.
- Dietz, M.**, Korruption, Eine institutionenökonomische Analyse, Berlin 1998.
- Dietzfelbinger, D.**, Das Bild vom Menschen in unterschiedlichen Wirtschaftstheorien, in: *Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik* 83 (2000), Heft 1, S. 57 - 62.
- Digel, H.**, Doping gestern – Doping heute, Das Dopingproblem bedarf einer fundierten Diskussion, in: *Leistungssport* 28 (1998), Heft 4, S. 5 - 7.
- Dinkel, R.**, Der Zusammenhang zwischen der ökonomischen und der politischen Entwicklung in einer Demokratie, Eine Untersuchung mit Hilfe der ökonomischen Theorie der Politik, Berlin 1977.
- Doehring, K.**, Rechtsbeziehungen zwischen dem Internationalen Olympischen Komitee, den nationalen olympischen Komitees und den Staaten, in: *Bundesinstitut für Sportwissenschaften (Hg.), Olympische Leistung, Ideal, Bedingungen, Grenzen, Begegnungen zwischen Sport und Wissenschaft*, Köln 1981, S. 321 - 333.
- Dölken, C.**, Katholische Soziallehre und liberale Ökonomik, Das Verhältnis von katholischer Soziallehre und Neoliberalismus im Lichte der modernen Institutionenökonomik, Tübingen 1992.
- Donabedian, A.**, The Quality of Care - How Can It Be Assessed?, in: *Journal of American Medical Association*, Vol. 260, 1988, S. 1743 – 1748.

- Downs, A.**, Ökonomische Theorie der Demokratie, Tübingen 1968.
- Downs, A.**, Nichtmarktwirtschaftliche Entscheidungssysteme – Eine Theorie der Bürokratie, in: Widmaier, H. P. (Hg.), Politische Ökonomie des Wohlfahrtsstaates, Eine kritische Darstellung der Neuen Politischen Ökonomie, Frankfurt am Main 1974, S. 199 - 207.
- Durkheim, É.**, Regeln der soziologischen Methode, 5. Aufl., Darmstadt und Neuwied 1976.
- Eder, J.**, Die Ausrichtung der Olympischen Spiele, in: Bundesinstitut für Sportwissenschaften (Hg.), Olympische Leistung, Ideal, Bedingungen, Grenzen, Begegnungen zwischen Sport und Wissenschaft, Köln 1981, S. 315 - 320.
- Eichenberger, R./Frey, B. S.**, Bessere Politik durch Föderalismus und direkte Demokratie, in: Herrmann-Pillath, C. (Hrsg.), Marktwirtschaft als Aufgabe: Wirtschaft und Gesellschaft im Übergang vom Plan zum Markt, Stuttgart 1994, S. 773 - 787.
- Elschen, R.**, Gegenstand und Anwendungsmöglichkeiten der Agency-Theorie, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (zfbf) 43 (1991), S. 1002 - 1012.
- Elsner, W.**, Institutionen und ökonomische Institutionentheorie, Begriffe, Fragestellung, theoriegeschichtliche Ansätze, in: WiSt 20 (1987), S. 5 - 14.
- Emrich, E./Papathanassiou, V./Pitsch, W.**, Aspekte der Moralökonomie der Olympischen Spiele, Wie funktional sind Gabe und Gegengabe auch unter Marktbedingungen?, in: Leistungssport 29 (1999), Heft 2, S. 36 - 38.
- Emrich, E./Pitsch, W./Papathanassiou, V.**, Die Sportvereine, Ein Versuch auf empirischer Grundlage, 1. Aufl., Schorndorf 2001.
- Erlei, M./Leschke, M./Sauerland, D.**, Neue Institutionenökonomik, Stuttgart 1999.
- Eschenburg, R.**, Vertragstheoretisches Denken in der Ökonomie, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 23 (1978), S. 221 - 236.
- Espy, R.**, The Politics of the Olympic Games, Berkeley/Los Angeles/London 1981.
- Eucken, W.**, Die Grundlagen der Nationalökonomie, 9. Aufl., Berlin et al. 1989.
- Eucken, W.**, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 6. Aufl., Tübingen 1990.
- Fehl, U.**, Öffentliche Versorgung und Wählerstimmenmarkt, Ein Beitrag zur politischen Ökonomie, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 28 (1977), S. 83 - 99.
- Feyerabend, P. K.**, Kuhns Struktur wissenschaftlicher Revolutionen – ein Trostbüchlein für Spezialisten?, in: Lakatos, I./Musgrave A. (Hg.), Kritik und Erkenntnisfortschritt, Braunschweig 1974, S. 1 - 24.

- Fischer, M.**, Agency-Theorie, in: WiSt 24 (1995), S. 320 - 322.
- Franke, G.**, Finanzielle Haftung aus Sicht der Kapitalmarkttheorie, in: Deppe, H.-D. (Hg.), Geldwirtschaft und Rechnungswesen, Göttingen 1989, S. 229 - 255.
- Franke, G./Hax, H.**, Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt, 4. Aufl., Berlin et al. 1999.
- Franz, M./Köpke, D.**, Olympische Idee – Regelgestaltung – olympisches Programm, Die große Herausforderung für die olympische Bewegung in den kommenden Jahren, in: Leistungssport 31 (2001a), Heft 1, S. 37 - 42.
- Franz, M./Köpke, D.**, Olympische Idee – Regelgestaltung – olympisches Programm, Popularität, Gigantismusproblem, Lösungsversuche, in: Leistungssport 31 (2001b), Heft 3, S. 24 - 31.
- Frenzen, K.-H.**, Olympische Spiele, Geschichte, Regeln, Einrichtungen, Aachen 1988.
- Frey, B. S.**, Die ökonomische Theorie der Politik oder die neue politische Ökonomie: Eine Übersicht, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 126 (1970), S. 1 - 23.
- Frey, B. S.**, Moderne Politische Ökonomie, München 1977.
- Frey, B. S.**, Wohlfahrtsökonomik III: Wahlverfahren, in: Albers, W. et al. (Hg.), Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 9, Stuttgart et al. 1982, S. 494 - 502.
- Frey, B. S.**, Ökonomie ist Sozialwissenschaft, Die Anwendung der Ökonomie auf neue Gebiete, München 1990.
- Frey, B. S.**, Direct Democracy: Politico-Economic Lessons from Swiss Experience, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, 84 (1994), S. 338 - 342.
- Frey, B. S./Kirchgässner, G.**, Demokratische Wirtschaftspolitik, Theorie und Anwendung, 2. Aufl., München 1994.
- Friedman, M.**, The Methodology of Positive Economics, in: ders., Essays in Positive Economics, Chicago/London 1974, S. 3 - 43.
- Fülbier, R. U.**, Wissenschaftstheorie und Betriebswirtschaftslehre, in: WIST 33 (2004), S. 266 - 271.
- Gäfgen, G.**, Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, Untersuchungen zur Logik und Bedeutung rationalen Handelns, 3. Aufl., Tübingen 1974.
- Gebauer, G.**, Olympia als Utopie, in: ders. (Hg.), Olympische Spiele – die andere Utopie der Moderne, Olympia zwischen Kult und Droge, Frankfurt am Main 1996a, S. 9 - 23.
- Gebauer, G.**, Krieg und Spiele – Was bewirkt der olympische Frieden?, in: ders. (Hg.), Olympische Spiele – die andere Utopie der Moderne, Olympia zwischen Kult und Droge, Frankfurt am Main 1996b, S. 279 - 288.

- Göhner, W.**, Vom Mäzen zum Sponsor, in: Gruppe, O. (Hg.), Einblicke, Aspekte olympischer Sportentwicklung, Schorndorf 1999, S. 163 - 165.
- Graf, H.-G.**, „Muster-Voraussagen“ und „Erklärungen des Prinzips“ bei F. A. v. Hayek, Eine methodologische Analyse, Tübingen 1978.
- Grossekathöfer, M./Kurbjuweit, D./Pfeil, G.**, Jubel bis zum Widerruf, in: DER SPIEGEL 36/2004, S. 166 - 169.
- Güldenpfennig, S.**, Wiederaufnahme. Anregungen zur Neubegründung der Olympischen Idee, in: Grupe, O. (Hg.), Einblicke, Aspekte olympischer Sportentwicklung, Schorndorf 1999, S. 52 - 59.
- Gümbel, R./Woratschek, H.**, Institutionenökonomik, in: Tietz, B. (Hg.), Handwörterbuch des Marketing, 2. Aufl., Stuttgart 1995, Sp. 1008 - 1019.
- Gutenberg, E.**, Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft, Akademische Festrede, gehalten bei der Universitätsgründungsfeier am 22. Mai 1957, wieder abgedruckt in: Brockhoff, K. (Hg.), Geschichte der Betriebswirtschaftslehre, Kommentierte Meilensteine und Originaltexte, Wiesbaden 2000, S. 9 - 28.
- Habermehl, W.**, Neuere Einwände gegen die Theorie der Falsifikation, in: Eichner, K./Habermehl, W. (Hg.), Probleme der Erklärung sozialen Verhaltens, Meisenheim am Glan, 1977, S. 5 - 33.
- Hackforth, J.**, Marketing statt Wohltätigkeit, in: Gruppe, O. (Hg.), Einblicke, Aspekte olympischer Sportentwicklung, Schorndorf 1999, S. 165 - 168.
- Haffner, S.**, Ein Signal für offene Spiele, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 03. 10. 1981, S. 23.
- Hahn, J.**, Rekorde von Aserbaidshan bis Südafrika: Bilder rund um die Uhr, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 12. 8. 2004, S. 31.
- Harrod, R. F.**, Scope and Method of Economics, in: The Economic Journal 48 (1938), S. 383 - 412.
- Hayek, F. A. v.**, The Use of Knowledge in Society, in: The American Economic Review 35 (1945), S. 519 - 530.
- Hayek, F. A. v.**, Degrees of Explanation, in: British Journal for the Philosophy of Science 6 (1955), S. 209 - 225.
- Hayek, F. A. v.**, Wahrer und falscher Individualismus, in: ders., Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, 2. Aufl., Salzburg 1976a, S. 9 - 48.
- Hayek, F. A. v.**, Die „Tatsachen“ der Sozialwissenschaften, in: ders., Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, 2. Aufl., Salzburg 1976b, S. 78 - 102.

- Hayek, F. A. v.**, Missbrauch und Verfall der Vernunft, 2. Aufl., Salzburg 1979.
- Hayek, F. A. v.**, Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Bd. 3: Die Verfassung einer Gesellschaft freier Menschen, Landsberg am Lech 1981a.
- Hayek, F. A. v.**, Die Verfassung der Freiheit, 2. Aufl., Tübingen 1983.
- Hayek, F. A. v.**, Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, in: ders., Freiburger Studien, Gesammelte Aufsätze, 2. Aufl., Tübingen 1994a, S. 1 - 17.
- Hayek, F. A. v.**, Rechtsordnung und Handelsordnung, in: ders., Freiburger Studien, Gesammelte Aufsätze, 2. Aufl., Tübingen 1994b, S. 161 - 198.
- Hayek, F. A. v.**, Die Theorie komplexer Phänomene, in: ders., Die Anmaßung von Wissen, Neue Freiburger Studien, Tübingen 1996, S. 281 - 306.
- Heinemann, K.**, Elemente einer Ökonomie des Sports, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft 38 (1987), S. 232 - 257.
- Heinemann, K.**, Einführung in die Ökonomie des Sports, Ein Handbuch, Schorndorf 1995.
- Heinemann, K.**, Ökonomische Effekte sportlicher Großveranstaltungen – Das Beispiel Olympische Spiele, in: v. d. Lippe, P. et al. (Hg.), Wirtschafts- und Sozialstatistik heute, Theorie und Praxis, Festschrift für Walter Krug, Berlin und Sternenfels 1997, S. 257 - 271.
- Hempel, C. G.**, Deduktiv-nomologische Erklärungen, in: Giesen, B./Schmid, M. (Hg.), Theorie, Handeln und Geschichte, Erklärungsprobleme in den Sozialwissenschaften, Hamburg 1975, S. 40 - 78.
- Hempel, C. G./Oppenheim, P.**, The Logic of Explanation, in: Feigl, H./Brodbeck, M. (eds.), Readings in the Philosophy of Science, New York (1953), S. 319 - 352.
- Herder-Dorneich, P.**, Wahl und Wahlmechanismus, Ansatzpunkte zu einer Systemanalyse des Wählens als Beitrag zu einer allgemeinen Theorie der Wahl, in: Greiß, F. et al. (Hg.), Der Mensch im sozio-ökonomischen Prozess, Festschrift für Wilfried Schreiber zum 65. Geburtstag, Berlin 1969, S. 61 - 86.
- Herder-Dorneich, P.**, Ökonomie des Denkens, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 19 (1974), S. 271 - 280.
- Herder-Dorneich, P.**, Der Beitrag der „Ökonomischen Theorie der Wahlen“ zur „Neuen Politischen Ökonomie“, in: Boettcher, E. et al. (Hg.), Neue Politische Ökonomie als Ordnungstheorie, Tübingen 1980a, S. 3 - 29.
- Herder-Dorneich, P.**, Konkurrenzdemokratie – Verhandlungsdemokratie, Politische Strategien der Gegenwart, 2. Aufl., Stuttgart et al. 1980b.
- Herder-Dorneich, P./Groser, M.**, Ökonomische Theorie des politischen Wettbewerbs, Göttingen 1977.

- Hill, C. R.**, Olympic politics, Manchester/New York 1992.
- Hirschman, A. O.**, Abwanderung und Widerspruch, Reaktionen auf Leistungsabfall bei Unternehmen, Organisationen und Staaten, Tübingen 1974.
- Höfer, A.**, Der olympische Friede, Anspruch und Wirklichkeit einer Idee, Sankt Augustin 1994.
- Höfer, A.**, Von Athen nach Atlanta: Ein olympisches Jahrhundert, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Heft 29 (1996), S. 3 - 12.
- Holderbach, E.**, Das IOC als Instanz globaler Sportvermarktung, in: Trosien, G. (Hg.), Globalisierung und Sport, Business, Entertainment, Trends, Aachen 1998, S. 47 - 57.
- Hollmann, W.**, Sport in unserer Zeit – Gesundheit oder Risiko?, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Heft 26 (1996), S. 32 - 38.
- Hollmann, W.**, Hochleistungssport und seine Risikofaktoren, in: Grupe, O. (Hg.), Einblicke, Aspekte olympischer Sportentwicklung, Schorndorf 1999, S. 268 - 274.
- Homann, K.**, Homo oeconomicus und Dilemmastrukturen, in: Sautter, H. (Hg.), Wirtschaftspolitik in offenen Volkswirtschaften, Festschrift Helmut Hesse zum 60. Geburtstag, Göttingen 1994, S. 387 - 411.
- Homann, K.**, Unternehmensethik und Korruption, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung zfbf 49 (1997), S. 187 - 209.
- Homann, K./Suchanek, A.**, Ökonomik, Eine Einführung, Tübingen 2000.
- Hoppmann, E.**, Ökonomische Theorie der Verfassung, in: ORDO Bd. 38 (1987), S. 31 - 45.
- Hotz, A.**, „Doping und Ethik“ – ein Thema mit Tradition und offenbar ohne Ende!, in: Leistungssport 33 (2003), Heft 1, S. 17 - 22.
- Hutton, A.** institutionalism: old and new, in: O'Hara, P. A. (ed.), Encyclopedia of Political Economy, Vol.1, London and New York 1999, S. 532 - 535.
- IOC**, Ten NOCs/Cities express interest in hosting the games of the XXIX Olympiad in 2008, IOC Press Release, 02. 02. 2000a.
- IOC**, All ten cities interested in hosting the XXIX Olympiad in 2008 reply to IOC questionnaire before deadline, IOC Press Release, 20. 06. 2000b.
- IOC**, Five cities to compete to host 2008 Olympic Games, IOC Press Release, 28. 08. 2000c.
- IOC**, IOC Awards European Broadcast Rights for 2010 and 2012 Olympic Games to the EBU, IOC Press Release, 18. 06. 2004a.
- IOC**, IOC confirms European TV Rights contract, IOC Press Release, 06. 07. 2004b.

IOC, IOC Executive Board & 116th Session – Athens, 7 – 12 August 2004, IOC Press Release, 14. 07. 2004c.

IOC, Global TV viewing set to break records for the Athens 2004 Olympic Games, IOC Press Release, 07. 08. 2004d.

IOC, Global TV Viewing of Athens 2004 Olympic Games Breaks Records, IOC Press Release, 12. 10. 2004e.

IOC, IOC Executive Board holds last meeting of the year, IOC Press Release, 26. 11. 2004f.

IOC, Olympic Charter, In force as from 1 September 2004, Lausanne 2004g (verfügbar als pdf-Dokument unter http://multimedia.olympic.org/pdf/en_report_122.pdf, Stand: 08. 06. 2005).

IOC, IOC wraps up successful meetings in Singapore, IOC Press Release, 09. 07. 2005.

IOC, Busy start of the year at the IOC, IOC Press release, 13. 01. 2006.

Jagmetti, R., Freiheit als Verantwortung, in: Buhofer, H. (Hrsg.), Liberalismus als Verjüngungskur, Freiheit und Verantwortung, Zürich/Wiesbaden 1987, S. 226 - 235.

Jensen, M./Meckling, W., Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure, in: Putterman, L. (ed.), The Economic Nature of the Firm, A Reader, Cambridge 1986, S. 209 - 229.

Jetzer, J.-P., Kritischer Rationalismus und Nationalökonomie, Bern et al. 1987.

Jöhr, W. A., Einführung in die Wissenschaftstheorie für Nationalökonomien, Bd.1, St. Gallen 1979.

Karmann, A., Principal-Agent-Modelle und Risikoallokation, Einige Grundprinzipien, in: WiSt 21 (1992), S. 557 - 562.

Kasper, W./Streit, M. E., Institutional Economics, Social Order and Public Policy, Cheltenham and Northampton/Mass. 1998.

Kirchgässner, G., Wirtschaftspolitik und Politiksystem: Zur Kritik der traditionellen Ordnungstheorie aus der Sicht der Neuen Politischen Ökonomie, in: Cassel, D./Ramb, B.-T./Thieme, H. J. (Hg.), Ordnungspolitik, München 1988, S. 53 - 75.

Kirchgässner, G., Homo oeconomicus, Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 2. Aufl., Tübingen 2000.

Kirsch, G., Ökonomische Theorie der Politik, Düsseldorf 1974.

Kirsch, G., Verbände als Produzenten von Kollektivgütern, in: Blümle, E.-B./Wittmann, W. (Hg.), Verbände, Stuttgart und New York 1976, S. 22 - 36.

- Kirsch, G.**, Neue Politische Ökonomie, 4. Aufl., Düsseldorf 1997.
- Kistner, T.**, Die Angst vorm nächsten Skandal, in: Süddeutsche Zeitung, 19. 03. 2004, S. 32.
- Kistner, T.**, „Dem Sport hilft nur Big Brother“, Interview mit Jacques Rogge, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 31. 12. 2004/01. 01. 2005, S. 45.
- Kistner, T./Weinreich, J.**, Der olympische Sumpf, Die Machenschaften des IOC, München 2000.
- Klitgaard, R.**, Controlling Corruption, Berkeley/Los Angeles/London 2000.
- Kluge, V.**, Olympia in der Krise?, in: Brot für die Welt (Hg.), Aktionszeitung „Olympia 2000“, Stuttgart 2000, S. 12.
- Knappe, E.**, Einkommensumverteilung in der Demokratie, Der Beitrag der ökonomischen Theorie der Demokratie zur Analyse der Verteilungspolitik, Freiburg i. Br. 1980.
- Knecht, W. P.**, Wenn das Blickfeld der Medien zum Zerrbild gerät, in: Grupe, O. (Hg.), Einblicke, Aspekte olympischer Sportentwicklung, Schorndorf 1999, S. 168 - 171.
- Konegen, N./Sondergeld, S.**, Wissenschaftstheorie für Sozialwissenschaftler, Eine problemorientierte Einführung, Opladen 1985.
- Krajewski, M.**, Konstitutionelle Ökonomie des GATT/WTO-Rechts, in: v. Aaken, A./Schmid-Lübbert, S. (Hg.), Beiträge zur ökonomischen Theorie im Öffentlichen Recht, 1. Aufl., Wiesbaden 2003, S. 1 - 24.
- Kramer, J.**, „Eine Art Handel“, Interview mit Roland Baar, in: DER SPIEGEL 49/1999, S. 222 - 225.
- Krüger, A.**, Doping im Spitzensport, in: Leistungssport 28 (1998), S. 11 - 13.
- Kubat, R.**, Der Markt für Spitzensport, Eine theoretische und empirische Analyse, Bern et al. 1998.
- Kuhn, T. S.**, Logik der Forschung oder Psychologie der wissenschaftlichen Arbeit, in: Lakatos, I./Musgrave A. (Hg.), Kritik und Erkenntnisfortschritt, Braunschweig 1974, S. 1 - 24.
- Kuhn, T. S.**, Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen, 2. Aufl., Frankfurt 1976.
- Lakatos, I.**, Falsifikation und die Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme, in: Lakatos, I./Musgrave A. (Hg.), Kritik und Erkenntnisfortschritt, Braunschweig 1974, S. 1 - 24.
- Langerfeldt, M.**, Neue Institutionenökonomik, in: WISU 32 (2003), S. 55 - 58.

- Laux, H.**, Unternehmensrechnung, Anreiz und Kontrolle – Die Messung, Zurechnung und Steuerung des Erfolgs als Grundproblem der Betriebswirtschaftslehre, 2. Aufl., Berlin u. a. 1999.
- Lawrence, R./Pellegrom, J.**, Fool's Gold, How America Pays to Lose in the Olympics, in: The Brookings Review, Fall 1989, S. 4 - 10.
- Leininger, W.**, The Fatal Vote: Berlin versus Bonn, in: Finanzarchiv 50 (1993), S. 1 - 20.
- Leipold, H.**, Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich, Grundzüge einer Theorie der Wirtschaftssysteme, 5. Aufl., Stuttgart 1988.
- Leisner, W.**, Demokratie, Selbstzerstörung einer Staatsform?, Berlin 1979.
- Lenk, H.**, Der methodologische Individualismus ist (nur?) ein heuristisches Postulat, in: Eichner, K./Habermehl, W. (Hg.), Probleme der Erklärung sozialen Verhaltens, Meisenheim am Glan 1977, S. 34 - 45.
- Lenk, H.**, Auf der Suche nach dem verlorenen olympischen Geist, in: Gebauer, G. (Hg.), Olympische Spiele – die andere Utopie der Moderne, Olympia zwischen Kult und Droge, Frankfurt am Main 1996, S. 101 - 130.
- Lindblom, C. E.**, Jenseits von Markt und Staat, Eine Kritik der politischen und ökonomischen Systeme, 1. Aufl., Stuttgart 1980.
- Lösche, P.**, Das Unternehmen der fünf Ringe und die Ware Sport, Thesen zu Politik, Kommerz, und Gesellschaft, Globalisierung und Regionalisierung im Sportbetrieb, in: Frankfurter Rundschau, 19. 04. 1997, S. 14.
- Luhmann, N.**, Legitimation durch Verfahren, 2. Aufl., Darmstadt und Neuwied 1975.
- Lybbert, T./Thilmany, D.**, Migration effects of Olympic siting: A pooled time seires cross-sectional analysis of host regions, in: The Annals of Regional Science 34 (2000), S. 405 - 420.
- Machlup, F.**, Idealtypus, Wirklichkeit und Konstruktion, in: ORDO, Bd. 12 (1961), S. 21 - 57.
- Macintosh, D./Hawes, M.**, The IOC and the World of Interdependance, in: Olympika, The International Journal of Olympic Studies 1 (1992), S. 29 - 45.
- Maennig, W.**, Olympische Spiele und Wirtschaft. Weitverbreitete Mißverständnisse und achtzehn (Gegen-)Thesen, in: Gruppe, O. (Hg.), Olympischer Sport, Rückblick und Perspektiven, Schorndorf 1997, S. 157 - 179.
- Maennig, W.**, Zur Ökonomik der Korruption(sbekämpfung). Der Fall des IOC, in: Büch, M.-P. (Hg.), Beiträge der Sportökonomik zur Beratung der Sportpolitik, Dokumentation des Workshops vom 11. Mai 2000, Köln 2000, S. 33 - 46.

- Maennig, W.**, Korruption und Doping – Ökonomische Lösungsansätze für zwei (zentrale?) Probleme der olympischen Bewegung, in: Krüger, M. (Hg.), Olympische Spiele, Bilanz und Perspektiven im 21. Jahrhundert, Münster 2001, S. 158 - 177.
- Maennig, W.**, On the Economics of Doping and Corruption in International Sports, in: Journal of Sports Economics 3 (2002), S. 61 - 89.
- Maennig, W./Freytag, G.**, Macht im Sport. Politische Ökonomik und Tabuisierung, in: Grupe, O. (Hg.), Einblicke, Aspekte olympischer Sportentwicklung, Schorndorf 1999, S. 143 - 163.
- Martens, M.**, Schuftan für die Spiele, Athen im Endspurt, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 22. 5. 2004, S. 3.
- Martiensen, J.**, Institutionenökonomik, Die Analyse der Bedeutung und von Regeln und Organisationen für die Effizienz ökonomischer Austauschbeziehungen, München 2000.
- Meckling, W. H.**, Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaftslehre und Statistik 112 (1976), Heft 4, S. 545 - 560.
- Medding, P. Y.**, A Framework for the Analysis of Power in Political Parties, in: Political Studies 18 (1970), S. 1 - 17.
- Mensch, G.**, Grundlagen der Agency-Theorie, in: WISU 28 (1999), S. 686 - 688.
- Meran, J.**, Individualismus oder Kollektivismus?, Versuch einer Rekonstruktion eines sozialwissenschaftlichen Grundlagenstreits, in: Zeitschrift für die allgemeine Wissenschaftstheorie 10 (1979), S. 35 - 53.
- Michels, R.**, Zur Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie, Untersuchungen über die oligarchischen Tendenzen des Gruppenlebens, Neudruck der 2. Aufl., Stuttgart 1957.
- Michels, R.**, Political Parties, Glencoe 1958.
- Mieth, D.**, Doping – die abschüssige Bahn der Normalität, in: Grupe, O. (Hg.), Einblicke, Aspekte olympischer Sportentwicklung, Schorndorf 1999, S. 49 - 51.
- Milton-Smith, J.**, Ethics, the Olympics and the Search for Global Values, in: Journal of Business Ethics 35 (2002), S. 131 - 142.
- Mises, L. v.**, Epistemological Problems of Economics, Princeton et al. 1981.
- Mühlethaler, J.**, „Das IOK hat an Image eingebüsst“, Interview mit Michael Payne, in: Neue Zürcher Zeitung, Internationale Ausgabe, 04./05. 12. 1999, S. 41.
- Mueller, D. C.**, Public Choice II, A revised edition of Public Choice, Cambridge/Massachusetts et al. 1996.

- Müller, C./Tietzel, M.**, Der Preis der Moral im Sport, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 08. 08. 1998, S. 15.
- Nafziger, J. A. R.**, The Regulation of Transnational Sports Competition: Down from Mount Olympus, in: Vanderbilt Journal of Transnational Law 5 (1971), S. 180 - 212.
- Niskanen, W. A.**, Ein ökonomisches Modell der Bürokratie, in: Pommerehne, W. W./Frey, B. S. (Hg.), Ökonomische Theorie der Politik, Berlin et al. 1979, S. 349 - 368.
- Niskanen, W. A.**, Bureaucracy and Representative Government, in: ders., Bureaucracy and Public Economics, Aldershot and Brookfield/Vermont 1994, S. 3 - 230.
- North, D. C.**, Institutional Change and Economic History, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics 145 (1989), S. 238 - 245.
- North, D. C.**, Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen 1992.
- o. V.**, Vor einer neuen Epoche der Olympischen Spiele, in: Neue Zürcher Zeitung, Fernausgabe, 22. 6. 1977, S. 25.
- o. V.**, „Das IOC als Führer des Weltsports anerkannt, IOC-Session eröffnet, dpa-Meldung, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 26. 3. 1983, S. 21.
- o. V.**, Korruptionsvorwürfe bestätigt, Marc Hodlers Äusserungen lösen im IOK eine Lawine aus, in: Neue Zürcher Zeitung, Internationale Ausgabe, 15. 12. 1998a, S. 41.
- o. V.**, „Nie mehr nach Japan“, in: DER SPIEGEL 9/1998b, S. 222 - 225.
- o. V.**, IOC-Präsident Samaranch will neue Definition von Doping, in: Frankfurter Rundschau, 27. 07. 1998c, S. 21.
- o. V.**, Scheinheiligkeit, in: Neue Zürcher Zeitung, Internationale Ausgabe, 15. 12. 1998d, S. 41.
- o. V.**, The Ethics Commission, in: Olympic Review XXVI-27, June-July 1999, S. 5.
- o. V.**, The Recommendations Approved by the 110th IOC Session, in: Supplement of the Olympic Review XXVI-30 December 1999-January 2000, S. 11 - 30.
- o. V.**, Golf und Rugby sollen olympisch werden, sid-Meldung, in: Frankenpost, 27. 08. 2002a, S. 2 ISP1.
- o. V.**, Programm-Pläne begeistern und schockieren, dpa-Meldung, in: Frankenpost, 30. 08. 2002b, S. ISPB1.
- o. V.**, IOC-Chef: Bei den Spielen keine Formel 1, sid-Meldung, in: Frankenpost, 28. 20. 2002c, S. ISP3.
- o. V.**, Reform verschoben, dpa-Meldung, in: Frankenpost, 25. 11. 2002d, S. ISPB2.

- o. V.**, Bilanz des IOC-Chefs hat zwei Seiten, dpa-Meldung, in: Frankenpost, 07. 07. 2003, S. 23.
- o. V.**, Neue Rekordmarke erwartet, 202 Nationen bei Olympia, sid-Meldung, in: Frankenpost, 19. 3. 2004a, S. 19.
- o. V.**, Staatsanstellung für Olympiasieger, dpa-Meldung, in: Frankenpost, 3. 8. 2004b, S. 19.
- o. V.**, IOC greift durch: Hasan muss gehen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 11. 8. 2004c, S. 28.
- o. V.**, Keine Chance für Trittbrettfahrer, Mit rigiden Maßnahmen werden die Sponsoren der Olympischen Spiele vor Trittbrettfahrern geschützt, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 28. 8. 2004d, S. 15.
- o. V.**, Ungarn Annus und Fazekas verlieren endgültig ihre Goldmedaillen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 02. 04. 2005a, S. 34.
- o. V.**, Rogge erhöht Druck im Anti-Doping-Kampf, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 04. 04. 2005b, S. 34.
- Olson, M.**, Die Logik des kollektiven Handelns, Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, Tübingen 1968.
- Opp, K.-D.**, Methodologie der Sozialwissenschaften, Einführung in Probleme ihrer Theoriebildung, Reinbek bei Hamburg 1976.
- Parkinson, C. N.**, Parkinsons Gesetz und andere Untersuchungen über die Verwaltung, Stuttgart 1961.
- Peters, H.-R.**, Mesoökonomie und Neue Politische Ökonomie, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 5 (1986), S. 155 - 173.
- Petersen, T.**, Optimale Anreizsysteme: Betriebswirtschaftliche Implikationen der Prinzipal-Agenten-Theorie, Wiesbaden 1989.
- Pfeiffer, R.**, Sport und Politik, Die Boykottdiskussion um die Olympischen Spiele von Mexico City 1968 bis Los Angeles 1984, Frankfurt am Main et al. 1987.
- Pheby, J.**, Methodology and Economics, A Critical Introduction, Houndsmill et al. 1988.
- Pies, I.**, Normative Institutionenökonomik, Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus, Tübingen 1993.
- Pleket, H. W.**, The Ideology of Athleticism, in: Love, B. et al. (eds.), Sport and International Relations, Champaign/Ill. 1976, S. 207 - 223.

- Popper, K. R.**, Zwei Seiten des Alltagsverstands: ein Plädoyer für den Realismus des Alltagsverstands und gegen die Erkenntnistheorie des Alltagsverstands, in: ders., Objektive Erkenntnis, Ein evolutionärer Entwurf, 2. Aufl., Hamburg 1973a, S. 44 - 122.
- Popper, K. R.**, Zur Theorie des objektiven Geistes, in: ders., Objektive Erkenntnis, Ein evolutionärer Entwurf, 2. Aufl., Hamburg 1973b, S. 172 - 212.
- Popper, K. R.**, Kübelmodell und Scheinwerfermodell: Zwei Theorien der Erkenntnis, in: ders., Objektive Erkenntnis, Ein evolutionärer Entwurf, 2. Aufl., Hamburg 1973c, S. 369 - 390.
- Popper, K. R.**, Das Elend des Historizismus, 4. Aufl., Tübingen 1974a.
- Popper, K. R.**, Die Normalwissenschaft und ihre Gefahren, in: Lakatos, I./Musgrave A. (Hg.), Kritik und Erkenntnisfortschritt, Braunschweig 1974b, S. 1 - 24.
- Popper, K. R.**, Die offene Gesellschaft und ihre Feinde, Bd. 1, Der Zauber Platons, 4. Aufl., München 1975a.
- Popper, K. R.**, Die offene Gesellschaft und ihre Feinde, Bd. 2, Falsche Propheten, 4. Aufl., München 1975b.
- Popper, K. R.**, Die Logik der Sozialwissenschaften, in: Adorno, T. et al. (Hg.), Der Positivismusstreit in der deutschen Soziologie, 5. Aufl., Darmstadt und Neuwied 1976, S. 103 - 123.
- Popper, K. R.**, Logik der Forschung, 7. Aufl., Tübingen 1982.
- Popper, K. R.**, Das Problem der Induktion, in: Miller, D. (Hg.), Karl R. Popper, Lesebuch, ausgewählte Texte zu Erkenntnistheorie, Philosophie der Naturwissenschaften, Metaphysik, Sozialphilosophie, 2. Aufl., Tübingen 1997a, S. 85 - 102.
- Popper, K. R.**, Die Zielsetzung der Erfahrungswissenschaft, in: Miller, D. (Hg.), Karl R. Popper, Lesebuch, ausgewählte Texte zu Erkenntnistheorie, Philosophie der Naturwissenschaften, Metaphysik, Sozialphilosophie, 2. Aufl., Tübingen 1997b, S. 144 - 153.
- Popper, K. R.**, Die Autonomie der Soziologie, in: Miller, D. (Hg.), Karl R. Popper, Lesebuch, ausgewählte Texte zu Erkenntnistheorie, Philosophie der Naturwissenschaften, Metaphysik, Sozialphilosophie, 2. Aufl., Tübingen 1997c, S. 337 - 349.
- Popper, K. R.**, Das Rationalitätsprinzip, in: Miller, D. (Hg.), Karl R. Popper, Lesebuch, ausgewählte Texte zu Erkenntnistheorie, Philosophie der Naturwissenschaften, Metaphysik, Sozialphilosophie, 2. Aufl., Tübingen 1997d, S. 350 - 359.
- Pratt, J. W./Zeckhauser, R. J.**, Principals and Agents: An Overview, in: dies., Principals and Agents: The Structure of Business, Boston 1985, S. 1 - 35.

- Preuß, H.**, Ökonomische Implikationen der Ausrichtung Olympischer Spiele von München 1972 bis Atlanta 1996, Kassel 1999.
- Reinsch, M.**, Berlin steht für Olympia bereit – sagt aber nichts, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 16. 04. 2005, S. 34.
- Rich, F. C.**, The Legal Regime for a Permanent Olympic Site, in: Journal of International Law and Politics 15 (1982), S. 1 - 53.
- Richter, R.**, Methodologie aus der Sicht des Wirtschaftstheoretikers, in: Jochimsen, R./Knobel, H. (Hg.), Gegenstand und Methoden der Nationalökonomie, Köln 1971, S. 188 - 203.
- Richter, R.**, Sichtweise und Fragestellungen der Neuen Institutionenökonomik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 110 (1990), S. 571 - 591.
- Richter, R.**, Institutionen ökonomisch analysiert, Zur jüngeren Entwicklung auf einem Gebiet der Wirtschaftstheorie, Tübingen 1994.
- Richter, R./Bindseil, U.**, Neue Institutionenökonomik, in: WiSt 24 (1995), S. 132 - 140.
- Richter, R./Furubotn, E.**, Neue Institutionenökonomik, Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen 1996.
- Rinker, A.**, Anreizsysteme in Kreditinstituten – Gestaltungsprinzipien und Steuerungsimpulse aus Controllingsicht, Frankfurt 1997.
- Rittberger, V./Boekle, H.**, Das Internationale Olympische Komitee – eine Weltregierung des Sports?, in: Die Friedenswarte, Blätter für internationale Verständigung und zwischenstaatliche Organisation 71 (1996), S. 155 - 188.
- Robbins, L.**, An Essay on the Nature and the Significance of Economic Science, 3. Aufl., London and Basingstoke 1984.
- Rose-Ackerman, S.**, How China could have won: The non-neutrality of the olympic voting rules, in: Journal of Policy Analysis and Management, Vol. 14 (1995), No. 1, S. 140 - 142.
- Ross, S.**, The Economic Theory of Agency: The Principals Problem, in: The American Economic Review 63 (1973), S. 134 - 139.
- Rothschild K. W.**, Mikroökonomische Fundierung, Ad-hocery und keynesianische Theorie, in: Zinn, K. G. (Hg.), Keynes aus nachkeynesscher Sicht, Wiesbaden 1988, S. 107 - 125.
- Rousseau, J.-J.**, Vom Gesellschaftsvertrag oder Prinzipien des Staatsrechts, in: ders., Politische Schriften, Bd. 1, Paderborn 1977, S. 59 - 208.

- Ruckdäschel, S.**, Wettbewerb und Solidarität im Gesundheitswesen, Zur Vereinbarkeit von wettbewerblicher Steuerung und sozialer Sicherung, Bayreuth 2000.
- Samuelson, P.**, Professor Samuelson on Theory and Realism: Reply, in: The American Economic Review 55 (1965), S. 1164 - 1172.
- Schauenberg, B.**, Die Hare-Regel und das IOC, Irrationales Abstimmungsverhalten bei der Wahl von Atlanta zum Austragungsort der Olympischen Sommerspiele 1996?, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 44 (1992), S. 426 - 444.
- Scherer, K. A.**, Der Männerorden, Die Geschichte des Internationalen Olympischen Komitees, Frankfurt am Main 1974.
- Schlamp, H.-J.**, Kein neuer Mose, in: DER SPIEGEL 42/2003, S. 120 - 122.
- Schlick, M.**, Allgemeine Erkenntnislehre, Frankfurt am Main 1979.
- Schlitzberger, U.**, Kritischer Rationalismus, Die philosophisch-analytische Konzeption K. R. Poppers und ihre Wirkung in der Bundesrepublik Deutschland, Marburg 1973.
- Schmädel, D. v.**, Führung im Interessenverband, Probleme der innerverbandlichen Willensbildung, Berlin 1968.
- Schmidt, H.**, Philosophisches Wörterbuch, 20. Aufl., Stuttgart 1978.
- Schmidtchen, D.** Politische Ökonomie, in: ORDO 25 (1974), S. 233 - 259.
- Schmitt, A.**, Das Doping-Problem aus Athletensicht, in: Leistungssport 29 (1999), S. 34 - 35.
- Schneider, H.**, Die Interessenverbände, 4. Aufl., München 1975.
- Schroeder, J.**, Symbolik der Olympischen Bewegung, Grundlagen und Möglichkeiten eines rechtlichen Schutzes, Mainz 1976.
- Schumpeter, J. A.**, Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, 2. Aufl., Berlin 1970.
- Schumpeter, J. A.**, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 7. Aufl., Tübingen et al. 1993.
- Schwarz, P.**, Management in Nonprofit Organisationen, Bern et al. 1992.
- Selten, R.**, Bounded Rationality, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics 146 (1990), S. 649 - 658.
- Simeoni, E.**, Hinter verschlossenen Türen lässt Kim Un-yong die Muskeln spielen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 19. 03. 1999, S. 3.
- Simma, B.**, Möglichkeiten der Aufwertung der Rechtsposition der olympischen Organisation, in: Bundesinstitut für Sportwissenschaften (Hg.), Olympische Leistung, Ideal,

Bedingungen, Grenzen, Begegnungen zwischen Sport und Wissenschaft, Köln 1981, S. 334 - 343.

Simma, B., The Court of Arbitration for Sport, in: Böckstiegel, K.-H. et al. (Hg.), Völkerrecht, Recht der Internationalen Organisationen, Weltwirtschaftsrecht, Law of Nations, Law of International Organizations, World's Economic Law, Festschrift für Ignaz Seidl-Hohenveldern, Liber amicorum honouring Ignaz Seidl-Hohenveldern, Köln et al. 1988, S. 573 - 585.

Simon, H. A., Rational Choice and the Structure of the Environment, in: Psychological Review 63 (1956), S. 129 - 138.

Simon, H. A., Models of Bounded Rationality, Vol. 3: Empirically Grounded Economic Reason, Cambridge/Mass. and London 1997.

Simson, V./Jennings, A., Geld, Macht und Doping, Das Ende der olympischen Idee, München 1992.

Smith, A., Der Wohlstand der Nationen, Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen, München 1974.

Spence, M., Informational Aspects of the Market Structure: An Introduction, in: The Quarterly Journal of Economics 90 (1976), S. 591 - 597.

Spremann, K., Reputation, Garantie, Information, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 58 (1988), S. 613 - 629.

Spremann, K., Asymmetrische Information, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 60 (1990), S. 561 - 586.

Staehe, W. H., Management, Eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive, 8. Aufl., München 1999.

Stegmüller, W., Das Problem der Kausalität, in: ders., Aufsätze zur Wissenschaftstheorie, Darmstadt 1979, S. 1 - 20.

Steinbach, D./Rödel, S., Zur Verantwortung staatlicher Organisationen im Hinblick auf die Doping-Problematik im Sport, in: Leistungssport 29 (1999), S. 39 - 42.

Stigler, G. J., The Economics of Information, in: Journal of Political Economy 69 (1961), S. 213 - 225.

Stratmann, J., Samaranch schürt Klima der Unsicherheit und Skepsis, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 17. 03. 1999a, S. 46.

Stratmann, J., Dem Vertrauensbeweis für Samaranch folgen die sechs Ausschlüsse, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 18. 03. 1999b, S. 46.

- Stratmann, J.**, Sion befürchtet einen „Anti-Schweiz-Effekt“ für 2006, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 20. 03. 1999c, S. 38.
- Suchanek, A.**, Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration, Tübingen 1994.
- Suchanek, A.**, Erfolgreiche Therapie ohne gute Diagnose? Zum Zusammenhang von normativer und positiver Analyse in der Ökonomik, in: Held, M. (Hg.), Normative Grundfragen der Ökonomik, Folgen für die Theoriebildung, Frankfurt/New York 1997, S. 189 - 212.
- Tanzi, V.**, Corruption around the World, Causes, Consequences, Scope, and Cures, in: IMF Staff Papers 45 (1998), S. 559 - 594.
- Tarski, A.**, Die semantische Konzeption der Wahrheit und die Grundlagen der Semantik, in: Sinnreich, J. (Hg.), Zur Philosophie der idealen Sprache, Texte von Quine, Tarski, Martin, Hempel und Carnap, München 1972, S. 53 - 100.
- Thiele, M.**, Neue Institutionenökonomik, in: WISU 23 (1994), S. 993 - 997.
- Thünen, J. H. v.**, Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, 4. Aufl., Stuttgart 1966.
- Tiebout, C. M.**, A Pure Theory of Local Expenditures, in: Journal of Political Economy 64 (1956), S. 416 - 424.
- Tietzel, M.**, „Annahmen“ in der Wirtschaftstheorie, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 101 (1981a), Heft 3, S. 237 - 265.
- Tietzel, M.**, Die Rationalitätsannahme in den Wirtschaftswissenschaften oder Der homo oeconomicus und seine Verwandten, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft 32 (1981b), S. 115 - 138.
- Tietzel, M.**, Wirtschaftstheorie und Unwissen, Überlegungen zur Wirtschaftstheorie jenseits von Risiko und Unsicherheit, Tübingen 1985.
- Tietzel, M.**, Der neue Institutionalismus auf dem Hintergrund der alten Ordnungsdebatte, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 10 (1991), S. 3 - 37.
- Tröger, W.**, Die rechtlichen Grundlagen der olympischen Organisation, in: Bundesinstitut für Sportwissenschaften (Hg.), Olympische Leistung, Ideal, Bedingungen, Grenzen, Begegnungen zwischen Sport und Wissenschaft, Köln 1981, S. 309 - 314.
- Trosien, G.**, Zur Ökonomie der Sportverbände in Deutschland, Ausdifferenzierung als Strukturmerkmal direkter Marktbeteiligung, in: ders. (Hg.), Die Sportbranche, Wachstum – Wettbewerb – Wirtschaftlichkeit, 2. Aufl., Frankfurt am Main und New York 1999, S. 31 - 61.

- Tsafos, T.**, Olympia 2004 – ein Rennen gegen den Kalender, in: Frankenpost 12. 8. 2003, S. 22.
- Tsafos, T./Deister, G.**, Appelle, Ermahnungen und Ermutigungen, Ein Jahr vor Eröffnung der Olympischen Sommerspiele 2004, in: Frankenpost, 13. 8. 2003, S. 20.
- Tullock, G.**, Problems of Majority Voting, in: Journal of Political Economy 67 (1959), S. 571 - 579.
- Tullock, G.**, The Politics of Bureaucracy, Washington D. C. 1965.
- Tullock, G.**, Zugangsbarrieren in der Politik, in: Widmaier, H. P. (Hg.), Politische Ökonomie des Wohlfahrtsstaates, Eine kritische Darstellung der Neuen Politischen Ökonomie, Frankfurt am Main 1974, S. 163 - 172.
- Ullrich, K.**, Der Absturz des IOC, Berlin 1999.
- Vanberg, V.**, Die zwei Soziologien, Individualismus und Kollektivismus in der Sozialtheorie, Tübingen 1975.
- Vanberg, V.**, Nachwort, Colemans Konzeption des Korporativen Akteurs – Grundlegung einer Theorie sozialer Verbände, in: Coleman, J. S., Macht und Gesellschaftsstruktur, Tübingen 1979, S. 93 - 123.
- Vanberg, V.**, Liberaler Evolutionismus oder vertragstheoretischer Konstitutionalismus?, Zum Problem institutioneller Reformen bei F. A. v. Hayek und J. M. Buchanan, Tübingen 1981.
- Vanberg, V.**, Markt und Organisation, Individualistische Sozialtheorie und das Problem korporativen Handelns, Tübingen 1982.
- Vanberg, V.**, Der individualistische Ansatz zu einer Theorie der Entstehung und Entwicklung von Institutionen, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 2 (1983), S. 50 - 69.
- Vanberg, V.**, Rules and choice in economics, London and New York 1994.
- Vanberg, V.**, Rationale Wahlhandlung, Regelorientierung und Institutionen: Eine evolutorische Perspektive, in: Wegner, G./Wieland, J. (Hg.), Formelle und informelle Institutionen, Genese, Interaktion und Wandel, Marburg 1998, S. 379 - 422.
- Vatter, A.**, Eigennutz als Grundmaxime in der Politik? Eine Überprüfung des Eigennutzaxioms der ökonomischen Theorie der Politik bei Stimmbürgern, Parlamentariern und der Verwaltung, Bern u. a. 1994.
- Vaubel, R.**, Die Politische Ökonomie des Internationalen Währungsfonds: Eine Public-Choice-Analyse, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 9 (1990), S. 258 - 281.

- Vaubel, R.**, Die politische Ökonomie der wirtschaftspolitischen Zentralisierung in der Europäischen Gemeinschaft, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 11 (1992), S. 30 - 65.
- Veblen, T.**, The Theory of the Leisure Class, An Economic Study of Institutions, New York et al. 1963.
- Vedder, C.**, The International Olympic Committee: An Advanced Non-Governmental Organization and the International Law, in: German Yearbook of International Law 27 (1984), S. 233 - 258.
- Vedder, C.**, Olympisches Recht, in: Gruppe, O. (Hg.), Einblicke, Aspekte olympischer Sportentwicklung, Schorndorf 1999, S. 49 - 51.
- Veyne, P.**, Was faszinierte die Griechen an den Olympischen Spielen?, in: Gebauer, G. (Hg.), Olympische Spiele – die andere Utopie der Moderne, Olympia zwischen Kult und Droge, Frankfurt am Main 1996, S. 39 - 61.
- Waldbröl, H.-J.**, „Fixe Doping-Sanktionen sind ein Fehler“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 08. 03. 1996, S. 35.
- Waldbröl, H.-J.**, F.A.Z.-Sportgespräch mit Thomas Bach, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 24. 07. 2004a, S. 28.
- Waldbröl, H.-J.**, „Diesen Sumpf muss man vollständig austrocknen“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 09. 08. 2004b, S. 26.
- Waldbröl, H.-J.**, „In der Ethikkommission sitzen zu viele moralisierende Formalisten“, Interview mit Marc Hodler, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 11. 08. 2004c, S. 28.
- Waldbröl, H.-J.**, Halbierte Kontrollen im Olympiejahr, Kämpfer der Wada auf Geldsuche, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 12. 08. 2004d, S. 30.
- Waldbröl, H.-J.**, Neue olympische Ehrlichkeit, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 30. 08. 2004e, S. 1.
- Watkins, J. W. N.**, Idealtypen und historische Erklärung, in: Albert, H. (Hg.), Theorie und Realität, 2. Aufl., Tübingen 1972, S. 331 - 356.
- Watkins, J. W. N.**, Gegen die ‘Normalwissenschaft’, in: Lakatos, I./Musgrave A. (Hg.), Kritik und Erkenntnisfortschritt, Braunschweig 1974, S. 1 - 24.
- Watkins, J. W. N.**, Unvollkommene Rationalität, in: ders., Freiheit und Entscheidung, Tübingen 1978, S. 29 - 87.
- Weber, M.**, Wirtschaft und Gesellschaft, 2. Aufl., Tübingen 1925.
- Weber, M.**, Politik als Beruf, 5. Aufl., Berlin 1968.

- Weber, M.**, Die „Objektivität“ sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis, in: ders., Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, 4. Aufl., Tübingen 1973, S. 146 - 214.
- Weede, E.**, Wirtschaft, Staat und Gesellschaft, Zur Soziologie der kapitalistischen Marktwirtschaft und der Demokratie, Tübingen 1990.
- Weiber, R./Adler, J.**, Informationsökonomisch begründete Typologisierung von Kaufprozessen, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 47 (1995), S. 43 - 65.
- Weiss, A. v.**, Die Non-Governmental Organizations und die Vereinten Nationen, in: Zeitschrift für Politik 27 (1980), S. 387 - 406.
- Wicksell, K.**, Finanztheoretische Untersuchungen nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens, Jena 1896.
- Widmaier, H. P.**, Politische Ökonomie des Wohlfahrtsstaates, in: ders. (Hrsg.), Politische Ökonomie des Wohlfahrtsstaates, Eine kritische Darstellung der Neuen Politischen Ökonomie, Frankfurt am Main 1974, S. 9 - 29.
- Williamson, O. E.**, Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, New York 1975.
- Williamson, O. E.**, Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Unternehmen, Märkte, Kooperationen, Tübingen 1990.
- Witt, U.**, Individualistische Grundlagen der evolutischen Ökonomik, Tübingen 1987.
- Wittmann, W.**, Information, in: Grochla, E. (Hg.), Handwörterbuch der Organisation, 2. Aufl., Stuttgart 1980, Sp. 699 - 707.
- Wright, G.**, The Political Economy of the Montreal Olympic Games, in: Journal of sport & social issues 2 (1978), S. 13 - 18.
- Zintl, R.**, Clubs, Clans und Cliques, in: Ramb, B.-T./Tietzel, M. (Hg.), Ökonomische Verhaltenstheorie, München 1993, S. 89 - 117.
- Zippelius, R.**, Allgemeine Staatslehre, 13. Aufl., München 1999.

II. Internet:

<http://de.gamesinfo.com.au> (2002), Die Olympischen und Paralympischen Familien-Definitionen, <http://de.gamesinfo.com.au/cs/ARCSOL01.html>, Stand: 28. 05. 2002.

www.berlinonline.de (1999), Kissinger fordert mehr Transparenz, IOC Reformkommission tagt, Meldung vom 02. 06. 1999, www.berlinonline.de/wissen/berliner-zeitung/archiv/1999/0602/sport/0132/, Stand: 06. 05. 2002.

www.ijf.org (2002), 114th IOC Session in Mexico City, <http://before.ijf.org/whatnew/latenews/wn-bb-843.htm>, Stand: 09. 06. 2004.

www.morgenweb.de (2001), Zeitenwende im IOC, Meldung vom 17. 07. 2001, www.morgenweb.de/archiv/2001/07/17/sport/20010717_ioc_rogge_aufmacher.html, Stand: 07. 05. 2002.

www.moscow2001.olympic.org (2001), The new two-phase host city election procedure was adopted by the 110th IOC Session in December 1999, www.moscow2001.olympic.org/en/2008/procedure.html, Stand: 07. 05. 2002.

www.olympic.org (2002), Choice of the Host City, Role of the International Olympic Committee, www.olympic.org/uk/organisation/missions/cities_uk.asp, Stand: 06. 05. 2002.

www.olympic.org (2004a), Administration, www.olympic.org/uk/organisation/ioc/administration/index_uk.asp, Stand: 09. 06. 2004.

www.olympic.org (2004b), Athens 2004: High sponsor satisfaction, www.olympic.org/uk/includes/common/article_print_uk.asp?id=1091, Stand: 29. 09. 2004.

www.olympic.org (2004c), The Athletes Commission, www.olympic.org/uk/organisation/commissions/athletes/index_uk.asp, Stand: 14. 06. 2004.

www.olympic.org (2004d), Choice of the host city, www.olympic.org/uk/organisation/missions/cities_uk.asp, Stand: 09. 06. 2004.

www.olympic.org (2004e), Code of Ethics, pdf-Dokument, abrufbar auf www.olympic.org, Stand: 14. 06. 2004.

www.olympic.org (2004f), The Ethics Commission, www.olympic.org/uk/organisation/commissions/ethics/index_uk.asp, Stand: 14. 06. 2004.

www.olympic.org (2004g), Evaluation Criteria for Sports and Disciplines, pdf-Dokument, abrufbar auf www.olympic.org, Stand: 22. 12. 2004.

www.olympic.org (2004h), Four days to go: welcome to Kiribati and Timor Leste!, www.olympic.org/uk/includes/common/article_print_uk.asp?id=961, Stand: 12. 08. 2004.

- www.olympic.org (2004i)**, „The games are at the heart of our mission“, www.olympic.org/uk/includes/common/article_print_uk.asp?id=969, Stand: 12. 08. 2004.
- www.olympic.org (2004j)**, Introduction to the rules of conduct, pdf-Dokument, abrufbar auf www.olympic.org, Stand: 09. 06. 2004.
- www.olympic.org (2004k)**, 30 July 2004 – IOC Anti-Doping rules applicable as per today, www.olympic.org/uk/includes/common/article_print_uk.asp?id=940, Stand: 02. 08. 2004.
- www.olympic.org (2004l)**, IOC Commissions, revised 2004, pdf-Dokument, abrufbar auf www.olympic.org, Stand: 09. 06. 2004.
- www.olympic.org (2004m)**, IOC Commissions, www.olympic.org/uk/organisation/commissions/index_uk.asp, Stand: 09. 06. 2004.
- www.olympic.org (2004n)**, IOC discusses revision of the Olympic Games sports programme, www.olympic.org/uk/includes/common/article_print_uk.asp?id=845, Stand: 09. 06. 2004.
- www.olympic.org (2004o)**, Coordination Commissions for the Olympic Games, www.olympic.org/uk/organisation/commissions/ogcc/index_uk.asp, Stand: 14. 06. 2004.
- www.olympic.org (2004p)**, Marketing Fact File: Facts and Figures, www.olympic.org/uk/common/article_print_uk.asp?id=943, Stand: 12. 08. 2004.
- www.olympic.org (2004q)**, The medical commission, History and mission of the medical commission, www.olympic.org/uk/organisation/commissions/medical/index_uk.asp, Stand: 02. 08. 2004.
- www.olympic.org (2004r)**, Marketing revenue, Where does the money come from? Sources of Olympic marketing revenue, www.olympic.org/uk/organisation/facts/revenue/index_uk.asp, 22. 12. 2004.
- www.olympic.org (2004s)**, News, New record participation of women at the Olympic Games, www.olympic.org/uk/news/olympic_news/full_story_uk.asp?id=1017, Stand: 01. 09. 2004.
- www.olympic.org (2004t)**, The Nominations Commission, www.olympic.org/uk/organisation/commissions/nominations/index_uk.asp, Stand: 14. 06. 2004.
- www.olympic.org (2004u)**, News, Olympic Solidarity: More than 900 individual scholarships, www.olympic.org/uk/news/olympic_news/full_story_uk.asp?id=1018, Stand: 01. 09. 2004.

- www.olympic.org (2004v)**, The Olympic Programme Commission,
www.olympic.org/uk/organisation/commissions/programme/index_uk.asp, Stand: 14. 06.
2004.
- www.olympic.org (2004w)**, News, Review of the Olympic programme: Next steps,
www.olympic.org/uk/news/olympic_news/full_story_uk.asp?id=1100, Stand: 05. 10. 2004.
- www.olympic.org (2004x)**, Rules of Conduct, pdf-Dokument, abrufbar auf
www.olympic.org, Stand: 09. 06. 2004.
- www.olympic.org (2004y)**, Sports, www.olympic.org/uk/sports/index_uk.asp, Stand. 09.
06. 2004.
- www.olympic.org (2004z)**, WADA: Prohibited list of substances and methods for 2005
approved, www.olympic.org/uk/includes/common/article_print_uk.asp?id=1090, Stand: 29.
09. 2004.
- www.olympic.org (2005a)**, Members, www.olympic.org/uk/organisation/ioc/members,
Stand. 06. 06. 2005.
- www.olympic.org (2005b)**, 2012: The Stages of an Olympic Candidature,
www.olympic.org/uk/news/events/117_session/full_story_uk.asp?id=1234, Stand: 07. 06.
2005.
- www.olympic.org (2005c)**, New Olympic Programme in 2012,
www.olympic.org/uk/includes/common/article_print_uk.asp?id=1417, Stand: 11. 07. 2005.
- www.olympic.org (2005d)**, Singapore 2005: 2012 Olympic Sport Vote,
www.olympic.org/uk/includes/common/article_print_uk.asp?id=1437, Stand: 21. 11. 2005.
- www.spiegel.de (1999a)**, IOC, Auch in Atlanta ist geschmiert worden, Meldung vom 03.
06. 1999, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,25600,00.html, Stand: 19. 06. 2002.
- www.spiegel.de (1999b)**, Olympia, IOC schließt sechs Mitglieder aus, Meldung vom 24.
03. 1999, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,14429,00.html, Stand: 19. 06. 2002.
- www.spiegel.de (1999c)**, Olympia, IOC unter Druck – Bluttests sind möglich, Meldung
vom 20. 09. 1999, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,42585,00.html, Stand: 18. 06. 2002.
- www.spiegel.de (1999d)**, Olympia, Neue Vorwürfe gegen Atlanta, Meldung vom 03. 06.
1999, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,25560,00.html, Stand: 19. 06. 2002.
- www.spiegel.de (1999e)**, Olympia, Samaranch droht Vorladung, Meldung vom 22. 09.
1999, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,43095,00.html, Stand: 18. 06. 2002.
- www.spiegel.de (1999f)**, Roland Baar kritisiert Reformvorschläge des IOC, DER
SPIEGEL 49/1999, www.spiegel.de/spiegel/vorab/0,1518,55347,00.html, Stand: 18. 06.
2002.

- www.spiegel.de (1999g)**, Sportpolitik, Erboste Reaktionen in der Schweiz, Meldung vom 19. 06. 1999, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,27831,00.html, Stand: 19. 06. 2002.
- www.spiegel.de (1999h)**, Sportpolitik, Winterspiele 2006: Turin macht das Rennen, Meldung vom 20. 06. 1999, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,27822,00.html, Stand: 18. 06. 2002.
- www.spiegel.de (1999i)**, Winterolympiade, Turin macht das Rennen, Meldung vom 19. 06. 1999, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,27874,00.html, Stand: 18. 06. 2002.
- www.spiegel.de (1999j)**, Winterspiele bekommen neue Wettbewerbe, Meldung vom 02. 10. 1999, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,45009,00.html, Stand: 18. 06. 2002.
- www.spiegel.de (2000a)**, Olympische Sommerspiele, Peking ist der Favorit für 2008, Meldung vom 02. 02. 2000, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,62682,00.html, Stand: 18. 06. 2002.
- www.spiegel.de (2000b)**, Superlative in Sydney, Meldung vom 01. 10. 2000, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,96203,00.html, Stand: 18. 06. 2002.
- www.spiegel.de (2001a)**, „Boykott halte ich nicht für realistisch“, Meldung vom 13. 07. 2001, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,145129,00.html, Stand: 18. 06. 2002.
- www.spiegel.de (2001b)**, IOC-Korruption, US-Sender bekommen kalte Füße, Meldung vom 05. 12. 2001, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,171185,00.html, Stand: 18. 06. 2002.
- www.spiegel.de (2001c)**, Olympia 2008, Die Spiele finden in Peking statt, Meldung vom 13. 07. 2001, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,145012,00.html, Stand: 18. 06. 2002.
- www.spiegel.de (2004a)**, IOC-Auswahlverfahren, www.spiegel.de/sport/sonst/0,1518,300203,00.html, Stand: 18. 05. 2004.
- www.spiegel.de (2004b)**, Olympia-Kosten machen den Griechen Angst, www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,301953,00.html, Stand: 28. 05. 2004.
- www.sz-newsline.de (2002)**, Olympia 2000: Berlin war eine Reise wert, www.sz-newsline.de/serien/olymp2.htm, Stand: 13. 05. 2002.
- www.taz.de (2001)**, Neuer Skandal im IOC, Meldung vom 16. 07. 2001, www.taz.de/pt/2001/07/16/a0022.nf/text, Stand: 06. 05. 2002.
- www.welt.de (2001a)**, Wettkampf um Olympia, Meldung vom 12. 07. 2001, www.welt.de/daten/2001/07/12/0712sp267159.htx, Stand: 07. 05. 2002.
- www.welt.de (2001b)**, Chinesen beteuern Pekings Unschuld, Meldung vom 16. 07. 2001, www.welt.de/daten/2001/07/16/0716sp268107.htx, Stand: 07. 05. 2002.

Ehrenwörtliche Erklärung

Dem Antragsteller ist die geltende Promotionsordnung bekannt;

Der Antragsteller hat die Dissertation selbst angefertigt, insbesondere die Hilfe eines Promotionsberaters nicht in Anspruch genommen, und alle von ihm benutzten Hilfsmittel und Quellen in seiner Arbeit angegeben;

Der Antragsteller hat bei der Auswahl und Auswertung des Materials sowie bei der Herstellung des Manuskripts keine Unterstützung durch Dritte erfahren, weder entgeltlich noch unentgeltlich;

Darüber hinaus haben Dritte weder unmittelbar noch mittelbar geldwerte Leistungen vom Antragsteller für Arbeiten erhalten haben, die im Zusammenhang mit dem Inhalt der vorgelegten Dissertation stehen;

Der Antragsteller hat die Dissertation noch nicht als Prüfungsarbeit für eine staatliche oder andere wissenschaftliche Prüfung eingereicht;

Der Antragsteller hat die gleiche, eine in wesentlichen Teilen ähnliche oder eine andere Abhandlung noch nicht bei einer anderen Hochschule bzw. anderen Fakultät als Dissertation eingereicht;

Der Antragsteller versichert, dass er nach bestem Wissen die reine Wahrheit gesagt und nichts verschwiegen hat.